

证券代码：001282

证券简称：三联锻造

芜湖三联锻造股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（通讯会议）
活动参与人员	董事会秘书、财务总监 杨成先生 证券事务代表 钱慧女士 平安养老保险股份有限公司 权益研究部研究经理 吴伯珩先生 平安养老保险股份有限公司 投资经理 蓝逸翔先生、朱丽丽女士 中信建投证券股份有限公司 首席分析师 程似骐先生 中信建投证券股份有限公司 高级副总裁 陈琛女士 上海和谐汇一资产管理有限公司 研究部董事 袁伟先生 圆信永丰基金 基金经理 党伟先生
时间	2023年7月21日
地点	公司会议室
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	1、第二度销售情况如何？ 答：根据公司5月24日公告的上市首日风险提示公告中披露的2023年1-6月主要经营业绩情况预计，净利润较上年同期相比有28.94%至53.34%的增幅。 2、高压共轨的销售量如何？高压共轨的毛利率较高的原因？曲轴主要供哪些客户？ 答：公司生产的锻钢高压共轨产品为毛坯件，用于商用车，由博世指定交付给威孚高科和利纳马，由威孚高科和利纳马进行机加工，再交付给博世，2022年高压共轨产品国内商用车市场占有率约41.06%。不锈钢的高压共轨主要应用于乘用车燃油车上，高压共轨技术更适合高排放的技术要求。

公司高压共轨产品作为国家火炬计划产业化示范项目，被评为高新技术产品及安徽工业精品，公司已成为博世高压共轨系统中高压共轨的主要供应商，在国内商用车产业链中占有重要位置，毛利率相对来说较高。

曲轴主要供新晨动力和天润工业。

3、近 2 年增幅较快的是哪类产品？电机空心轴的竞争力如何？

答：目前公司开发的产品大部分为客户 1-2 年后需量产的产品，产品交样后需进行台架、路试等实验，通过后进行小批量生产，量产需根据客户的车型何时推向市场来确定。一般传统燃油车从项目定点阶段到量产约 1-2 年，新能源车型时间相对缩短。

近 2 年增幅较快的是轴类和球头拉杆类产品，如电机空心轴等。

公司在电机空心轴上的布局较早，依托锻造技术优势，经过多年的技术研发突破与不断改善，目前该生产工艺已日趋成熟。电机空心轴的主要客户为上汽变速器、无锡威孚等。

4、上半年，分客户的销售情况如何？公司产品是否会为主机厂供货？

答：公司的直接客户还是以舍弗勒、采埃孚、利纳马、北京振华、无锡威孚为主，终端客户为奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、特斯拉、比亚迪、小鹏、理想和蔚来等企业。

目前公司开发的产品大部分为客户 1-2 年后需量产的产品，产品交样后需进行台架、路试等实验，通过后进行小批量生产，量产需根据客户的车型何时推向市场来确定。一般传统燃油车从项目定点阶段到量产约 1-2 年，新能源车型时间相对缩短。

公司是否直接为主机厂提供产品，主要取决于车企，比如比亚迪、蔚来其自身具有零部件总成生产能力，我们为其直接提供产品，蔚来主要产品为半轴、法兰轴，比亚迪主要供输出轴。

5、轮毂轴承类产品未来的增速情况如何？2020 年轮毂轴承类毛利率变动较大的原因是什么？

答：2022 年公司轴轮产品国内市场占有率约 10.27%。

轮毂轴承类最大的客户为舍弗勒，2020 年末公司承接了舍弗勒部分轮毂轴承类产品的机加工作业，由于机加工作业工艺尚未定型之前刀具等机物料消耗量较大，且新业务磨合生产阶段的产

品报废率较高，导致舍弗勒部分轮毂轴承类产品机加工业务的毛利率出现下降，随着公司对该部分产品的工艺改进，该类业务的产品毛利率将逐渐回归到合理水平。轮毂轴承类产品属于红海竞争，毛利率水平相对较低。

6、热管理系统的客户有哪些？

答：热管理系统中的阀岛主要供三花智控，目前已量产。

7、主要竞争对手有哪些？公司在国内的行业地位如何？

答：公司竞争对手不仅是国内锻造企业，出口的产品参与全球竞争，国内竞争对手主要包括：德西福格、精锻科技等。

从汽车零部件供应商体系的角度看，是否进入国际知名零部件集团的供应商体系、进入的数量以及零部件集团在百强榜中的排名等，亦为衡量汽车零部件企业市场地位的重要指标之一。在国际知名汽车零部件集团百强榜中，公司已进入其中 10 家，其中博世、采埃孚和麦格纳名列 2022 年全球汽车零部件企业百强榜前五名，凸显出公司在行业内的市场地位。

因汽车零部件企业一般生产多种产品，不同的企业生产的产品单位重量差异较大，需综合考虑其他指标衡量汽车锻件企业的市场地位。

8、对未来的市场增量如何判断？

答：公司的主要客户为世界零部件百强企业，公司的营收规模相对于我们的客户来说相对较小。在保证产品质量稳定且满足客户要求的前提下，我们是其全球供应商，客户订单会有充分保障。基于公司与国际知名零部件供应商的长期稳定的合作，也会带来蝴蝶效益，有助于进入新客户的供应链体系。

公司的多数产品，如平衡轴、连杆、轴套、轴轮、外轮、球头、拉杆、转向节、节叉、控制臂、门铰链等产品不会被新能源汽车三电系统替代，相应产品可在燃油汽车和新能源汽车通用。

同时公司也积极开发新能源汽车客户，根据新能源汽车客户的需求开发适用于新能源车型的产品，截至 2022 年 12 月 31 日，公司定点开发的新能源项目已达 45 个，其中如电机空心轴等多款产品已量产。

公司来自新能源汽车的产品收入从 2020 年度的 512.18 万元，占主营业务收入的比为 0.87%，快速增长到 2022 年度的 9,847.71 万元，占主营业务收入的比为 10.05%。得益于新能源行业的快速发展，公司未来新能源汽车零部件业务的收入和占比也将快速增长。

9、公司对终端客户是否存在选择性？

答：公司客户主要以世界零部件百强企业为主，其中博世、采埃孚和麦格纳位列前五名。公司在与客户进行新产品开发时，会综合考虑产品的终端客户和车型，决定是否承接。

10、从产品端来看，未来公司主要的产品方向是什么？

答：公司的多数产品，如平衡轴、连杆、轴套、轴轮、外轮、球头、拉杆、转向节、节叉、控制臂、门铰链等产品不会被新能源汽车三电系统替代，相应产品可在燃油汽车和新能源汽车通用。

未来，公司仍会坚持主业，同时公司也积极开发新能源汽车客户，根据新能源汽车客户的需求开发适用于新能源车型的产品、轻量化的产品。公司产品属于定制化产品，产品的量产需要根据客户车型的投放时间来确定。

11、分产品的国内的竞争对手有哪些？

答：①轮毂轴承类竞争对手较多，如精锻科技等，属于红海竞争，2022 年公司轴轮产品国内市场占有率约 10.27%。
②德西福格的锻钢高压共轨产品为公司的直接竞争产品，高压共轨产品国内 2022 年市场占有率占比 41.06%；乘用车的不锈钢高压共轨适合更高排放的要求，主要供本特勒、无锡威孚。
③宁波蜗牛是我们球头拉杆、平衡轴和控制臂等产品的竞争对手。
④出口的产品参与全球竞争。

12、原材料的调价机制是什么？

答：根据客户有所不同，以季度调价为主。公司与主要客户就钢材价格波动、汇率变动与产品销售价格联动作出约定，定期调整产品售价。

13、机器人产业的关注度较高，请问公司的连杆产品是否应用于机器人？

	<p>答：公司产品主要应用于汽车安全性能较高的系统，汽车需要经过台架、路试等极端工况的实验。机器人上的连杆等结构件产品工况相对比汽车工况条件较好，其产品的锻造件开发周期预计比汽车行业较短。未来，公司将持续关注机器人、工程机械、轨道交通、智能装备、自动化等行业发展。</p> <p>14、公司的核心竞争优势是什么？</p> <p>答：公司深耕锻造行业几十年，积攒了几十年的技术优势，公司依托技术研发优势，发挥所在地产业集群的便利性，凝聚各级管理人才的智慧，充分调动自身资源，快速响应客户需求，不断提高客户满意度，与国际知名汽车零部件集团建立长期合作关系，形成客户资源优势，进而增强新客户的信任，持续提升公司在汽车锻件行业地位。</p> <p>总体来说公司的核心竞争优势有：①客户资源优势，公司定位清晰，与主流客户合作，进入其供应链体系后，有较强的蝴蝶效应；②产品质量优势；③技术研发优势，拥有较为先进的生产工艺、模具自主设计能力、装备自主研发能力、与客户同步设计开发能力；公司的产品线丰富，可涵盖汽车零部件锻件的大部分安全件；④快速响应客户优势；⑤管理优势；⑥产业区域优势。</p> <p>15、公司是否去墨西哥建厂？</p> <p>答：公司是否在墨西哥投资建厂事项，尚需根据公司战略发展进行充分论证，并经公司相关决策机构审议通过后方可实施。如有相关进展，公司将及时履行信息披露义务。</p> <p>16、公司目前及未来的产能如何？</p> <p>答：截止 2022 年末生产产能已基本饱和。现在募集资金已经到位，公司将会根据募投项目建设规划进度，陆续进行固定资产投资，逐步扩大产能，以应对持续增长的订单需求。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可以	无

作为附件)	
-------	--