

华纬科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-013

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" 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 type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>国海证券：麻烁华 尚善资产：刘晓鹏 建信保险资管：杨玥 建信保险资管：潘正 中信建投：邓皓烛 中信建投：唐菲菲 上海交通大学教育集团国际金融研究院：吴杰 励梁投资：顾实 安信证券：吕轮 安信证券诸暨营业部：蒋申 （上述排名不分先后）</p>
<p>时间</p>	<p>2023年9月7日14:00-16:00</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>形式</p>	<p>线下</p>
	<p>1、 公司产能利用率情况如何？后续产能建设情况？ 答：公司目前交付压力较大。去年产能利用率已经达到90%以上，随着上半年国内新能源的快速增长，公司减少了一部分出口订单，来保证国内的供货情况。产能建设方面，公司之前的产能情况跟不上目前订单交付的需求，所以我们目前已经加快了产能</p>

<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>建设的节奏。第四季度会有部分稳定杆的产能释放出来，弹簧这块今年三四季度也会有部分产能释放。</p> <p>2、悬架簧和制动簧产能全部释放后有多少？</p> <p>答：全部释放后，浙江本部产能可新增550万件悬架簧和350万件制动簧，河南华纬可新增500万件悬架簧。</p> <p>3、公司减少部分出口订单来保国内供货，后续拿回这部分产能是否存在困难？</p> <p>答：公司外销订单主要是制动簧，客户多为全球最大的几家厂商。我们并不是把订单完全砍了，而是在交付时少给一部分，但并没有影响他们对下游客户的交付。待后续产能提升后，公司会足量供应出口订单。</p> <p>4、其他募投项目在建情况？</p> <p>答：稳定杆生产线建设已经在往前提，目前生产线已经进入调试阶段。第一期已投入两条生产线，在9月底到10月初会有部分产能释放；第二期会在今年12月份到明年1月份释放部分产能。</p> <p>5、公司中报60%的收入是悬架簧，美力悬架系统弹簧收入2.8个亿，市占率上两家公司差距大吗？</p> <p>答：虽同属悬架弹簧，但我们之间的产品分类有所区别，并且他们的悬架系统弹簧收入中包含稳定杆。</p> <p>6、公司毛利率比美力高的原因是什么？</p> <p>答：虽同是弹簧企业，在产品定位和结构上有区别。首先，公司的产业链更长，我们的原材料自己加工。其次，对方因收购拉低了产能利用率。再次，我们之间的赛道不同，我们主要给国内自主品</p>
--------------------	---

牌配套，对方主要是韩系车配套。

7、公司悬架簧市占率情况如何？

答：目前公开市场暂无弹簧产品市场占有率的权威统计数据。鉴于公司主要产品悬架弹簧用于国内汽车配套，因此公司悬架弹簧产品的市场容量以发布的国内乘用车产量数据为基础测算。在不考虑汽车售后市场的情况下，按每辆乘用车配套4件悬架弹簧计算，目前公司悬架弹簧的市场占有率在20%左右。

8、稳定杆分空心 and 实心，两者主要差异在哪里？单车价格差异大吗？

答：实心杆是用圆钢做出来的，空心杆是焊接管做的，空心杆是为了满足轻量化的要求。价值上，空心杆的原材料价格远远高于实心杆。

9、原材料采购方面有固定的采购商吗？

答：原材料采购有固定的采购商。公司在材料端的自主研发方面有自身的优势所在，一方面公司与钢厂联合开发高强度定制化材料，实现高强度材料的批量应用，另一方面在钢厂提供母料后公司内部会进行弹簧钢的热处理工艺，从而让材料在性能上有所提升。实现汽车弹簧的高性能和轻量化要求，具有市场独特的竞争优势。

10、内部热处理工艺的设备是外采的吗？

答：材料热处理是与浙大的一位院士合作的。以院士工作站为平台，在浙大的技术转化下，通过和设备厂来合作开发，同时公司也会对核心部分进行把关，技术都是掌握在公司内部的。

11、新产线设备成本是占据大头吗？自动化线需要配多少工人？

答：设备成本占据大头，多道工序都需要专门的设

备，这些设备是有专门的厂家在做，从而提升了产线的效率。自动化线配的工人并不多，大部分人员在包装工序。

12、钢厂提供的原料后，公司还需要往里面加材料吗？

答：不需要，但后续还有多道工序需要公司自己做，如探伤、热处理等。

13、公司核心壁垒是在拿到材料后的加工上吗？

答：是的，公司从钢厂获得材料，但要达到预期效果还需要有公司的热处理技术，两者相辅相成的关系。材料不断地进化，我们的处理技术也在不停地进化。

14、从长期来看，公司觉得天花板在哪儿？

答：公司还有提升的空间。弹簧制造属于工业产业，汽车弹簧只是其中一个品类。公司这两年发展最快的是汽车行业类弹簧，但我们的理念是不把产品过度集中在一个产业链里，需要进行风险分散，让整个产业结构更加安全，使得公司受某个行业的波动影响相对减弱。

15、汽车领域外，如工业机器人、轨道交通等领域，这些下游市场和汽车市场的可比性高吗？

答：可比性不高。早些年国内弹性元件采购金额总量在三百亿左右，其中汽车类弹簧采购金额总量在一百亿左右，其他领域跟汽车领域的采购金额量级差距大，可比性不高。

16、阀类和异形弹簧未来会有明显的放量吗？

答：从阀类和异形弹簧的量来看，跟去年相比有较大的提升，从客户的每月订单来看都在突破以往的量产历史记录。在现有产能问题得到解决后，公司会去开拓阀类和异形弹簧的市场。

	<p>17、小弹簧是否偏非标一点，利润与标准化产品差别大吗？</p> <p>答：悬架簧和制动簧市场体量大，其应用场景也相似，从成本考虑会标准化的去生产。阀类和异形弹簧的应用场景区别大，对工艺的要求差别也大，产线通用性不强。</p> <p>18、悬架簧和制动簧可以共线吗？</p> <p>答：可以共线，但两者工艺上还是存在些许差异。</p> <p>19、公司如何看待螺簧和橡胶的集成产品？</p> <p>答：通过螺簧、橡胶件的集成去做一些分析，这样的组合能够起到吸收高频振动的功能，也能提升乘客的感受，并且成本远低于空簧。</p> <p>20、空簧方面，公司是如何看待的？</p> <p>答：空簧和螺簧受众群体不同，我们是不同赛道的产品。两者各有优缺点，盲测基本感受不出两者之间的区别。从性能上来说，车身高度的升降，是螺簧+橡胶件与空簧最大的区别。空簧是悬架发展上的过程产品。空簧和螺簧并不是谁更高级，两者应用场景适用不同。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>