

华纬科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-016

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 type="checkbox"/>现场参观  <input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>泓德基金：时佳鑫；旌安投资：姜书岳；幻方：漆冠男；博时基金：谭苏翔、王乐琛；长江养老：邱长伟；嘉实基金：龚楚；光大保德信：陈卓钰；歌斐资产：田依灵；前海开源：梁溥森；安信证券：白如；进门财经：邹丹丹；天风证券：齐天翔；睿智资产：魏和梅；大成基金：孔祥；首创证券：黄璿；国联安基金：高诗；金信基金：曾艳；万家基金：郑中天；中泰证券：何俊艺、潘立页。  （上述排名不分先后）</p>
<p>时间</p>	<p>2023年10月30日10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>形式</p>	<p>线上</p>
	<p>1、 公司第三季度经营情况如何？  答： 公司第三季度实现营业收入3.4亿，同比增长53.20%、归母净利润4558万，同比增长106.32%、扣非净利润3880万，同比增长74.13%。业绩的增长主要系自主品牌及新能源汽车行业的拉动，产销量实现较好增长，并且随着募投项目的投入，公司盈利能力得到进一步提升。  2、 单从第三季度看，公司毛利率有小幅度的下滑，主</p>

<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>要是什么原因引起的？</p> <p>答：主要有两方面的因素，其一，本季度计提客户返利较多；其二，产能受限引起运费成本大幅提升。</p> <p>3、第三季度运费影响毛利率是因为就近产能受限的原因吗？</p> <p>答：是因为超额运费。因为公司整体产能受限的原因，为保交付，会有一部分原先是汽运、拼运的改为航运、专运。</p> <p>4、公司毛利率小幅度下滑，而净利润提升，是什么原因？</p> <p>答：主要是费用率有所下降。</p> <p>5、公司年降情况如何？后续年降压力大吗？</p> <p>答：目前的趋势看不会有太大的变化，一般在第一季度就会谈好，所以今年不会有大的变动，包括第四季度；另一方面，对于弹簧产品来说，其价格对于汽车整车价格来说比重很小，不会有太大的年降压力。</p> <p>6、公司后续产能释放节奏如何？</p> <p>答：目前市场增长速度仍快于公司现有产能释放情况，公司内部也在加快募投项目的建设进度。对于悬架弹簧，河南华纬从今年第三季度开始逐步释放产能以满足下半年交付，本部技改项目也有部分产能释放，预计在明年第三、第四季度全部释放；对于稳定杆，原计划在第四季度开始释放，但第一期已经在第三季度末开始逐步释放产能，第二期的设备也已经开始投入，预计年底到明年年初释放这部分产能。</p> <p>7、后续订单能满足公司的产能释放节奏吗？</p>
--------------------	---

	<p>答：从现有可预见性的订单来看，公司新建的生产线不会发生产线闲置的问题。</p> <p>8、 弹簧行业最近几年格局有什么变化吗？公司更偏好哪类客户？</p> <p>答：公司市占率得以不断提升，更多是因为客户对公司产品的认可。目前同行业的弹簧厂在慢慢减少甚至退出，行业集中度也在不断提高。而对于客户方面，因为公司产能受限，所以仍会紧跟过往主要客户，积极主动去推进合作。同时公司也在与合资、外资企业不断进行交流，为市场增长做好铺垫和准备。</p> <p>9、 弹簧前景方面，燃油车和新能源车有什么区别？</p> <p>答：新能源车相较于燃油车，其载重更大，需要更高强度弹簧的性能来支撑，引起单车价值的提高。</p> <p>10、 公司悬架弹簧在燃油车和新能源车的收入情况？</p> <p>答：新能源车占55%，该比重还会继续提升。</p> <p>11、 第三季度公司主要产品占收入比重情况？产能是多少？</p> <p>答：前三季度悬架弹簧占收入60%左右、稳定杆占收入19%左右、制动簧占收入11%左右。悬架弹簧和制动簧今年产能在2800万件左右、稳定杆产能在400万件左右。</p> <p>12、 稳定杆和悬架弹簧在客户端有协同性吗？</p> <p>答：悬架弹簧和稳定杆的功能不同，但都是底盘重要弹性元件，客户重合度高，采购团队往往相同或相近，在设计上，主机厂也往往会把二者一起进行设计开发。</p> <p>13、 除了汽车业务，其他赛道收入情况如何？</p> <p>答：受限于产能，公司在其他赛道的拓展还需时间</p>
--	---

	<p>积累、产能积累。目前其他业务收入是千万级，其毛利率会比汽车用弹簧高一些。</p> <p>14、其他赛道有战略规划吗？</p> <p>答：公司有相应的规划，如7月份披露的投资建设项目中就有工业机器人的规划。待汽车弹簧、稳定杆产能问题得到缓解后，公司也会去积极开拓其他非汽车板块市场。</p> <p>15、公司是否也在考虑兼并一些其他企业？</p> <p>答：肯定会有，但公司不会因为产能问题去盲目兼并非优质标的，如果遇到合适的标的公司也会去积极洽谈。随着公司的不断发展，这方面工作也会尽快提上日程。</p> <p>16、合资企业、海外客户有无拓展？</p> <p>答：公司的市场策略是从头部企业开始，再逐步往下拓展。随着公司的上市，公司不仅主动走出去，还会有客户来寻求合作，进行弹簧和稳定杆的开发。对于海外方面，公司目前有两个方向，其一是国内自主品牌的整车出口业务，其二是对海外品牌进行前期的开发和定点工作。</p> <p>17、对于公司来说，利润好的核心底层逻辑是什么？</p> <p>答：公司能够在弹性元件板块有较好的利润率，主要是两方面的因素决定的：第一，公司有材料的自主研发、加工的能力，这块直接影响了产品的成本，同时也增强了公司在产品质量控制和响应速度的竞争力；第二，创新是推动公司发展的核心动力。只有在制造产品工艺和管理模式上不断创新，才能符合公司的不同发展阶段。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的</p>	<p>否</p>

说明	
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）	无