

华纬科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-019

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
活动参与人员	招商证券：杨献宇、陆乾隆、梁镫月 安信证券：白如、谢知见 摩根士丹利：何茜 国联基金：孙志东 财通基金：李佳丰 万永投资：何成 中信证券：陆天宇 中邮证券：付秉正 财通证券：付正浩 金鼎资本：阮梦婷、朱奕承 建信养老：王国信 （上述排名不分先后）
时间	2023年11月13日13:30-15:30
地点	公司会议室
形式	线下
	1、 第三季度收现比总体占比不是很高的原因？ 答：有两个方面的原因。第一，公司上游是钢厂，都是预付款，流动资金占用多；第二，公司下游以主机厂为主，应收账款较多，账期为2至3个月，同时比亚迪的支付方式为迪链，还有六个月的期限，

<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>迪链是比亚迪自身的供应链金融，变现能力较强，但贴现利率较高。</p> <p>2、 虽然目前公司收现比较低，但考虑到公司同比增长表现良好，待规模上来后，收现比会改善吗？</p> <p>答：公司目前持有的迪链会在后续每个月都会到期一部分，待这部分补充到流动资金中后，收现比会改善。</p> <p>3、 公司前五大客户有改变吗？收入可以拆分下吗？</p> <p>答：公司前五大客户没有明显变化，比亚迪占收入比最高，为28%，吉利是13%，一东机工和南阳浙减在9%左右，长城在6%左右。</p> <p>4、 弹簧是以独供为主吗？</p> <p>答：主要依据客户的采购决策，有一部分客户采取的是独供。主机厂也在慢慢把二供模式转变为独供的模式，这样才可以更好的控制整车质量。</p> <p>5、 空簧和螺簧的关系是什么？二者可以共存在一辆车上吗？</p> <p>答：空簧和螺簧受众群体不同，是不同赛道的产品。两者不会同时出现在一辆车上，不同的场景下会选择不同的悬架系统。</p> <p>6、 弹簧、稳定杆的单车价值在多少？</p> <p>答：悬架弹簧应用在乘用车上，一辆车上需要4个悬架弹簧，传统燃油车整车价格在130-200元之间，新能源汽车相较传统燃油车会有30%的提升。稳定杆一辆车上需要用到前后两根，主要在车子转弯过程中起到了防倾斜的作用。传统燃油车整车价格在120-160元之间，新能源汽车相较传统燃油车会有30%左右的提升。</p> <p>7、 稳定杆在传统燃油车和新能源车上有什么区别？</p>
--------------------	---

	<p>答：不管是弹簧还是稳定杆，在不同车型上的设计要求会有差异，如尺寸、强度、刚度、应力等都会有区别。</p> <p>8、对于弹簧下游来讲，汽车能够占据一半以上的市场，公司后续会把注意力给到其他赛道吗？</p> <p>答：受限于产能，目前公司的主要重心仍在汽车业务上。后续待弹簧及稳定杆产能问题得到缓解后，公司也会积极布局其他赛道，积极拓展相关客户，努力提升其他赛道业务收入，希望未来可以做到汽车板块和非汽车板块相平衡。</p> <p>9、公司今年Q2、Q3收入增速快，但汽车行业没有发生大的变化，公司收入增长的原因是什么？</p> <p>答：一方面是自主品牌的快速增长，他们的增长带动了公司业务的增长；另一方面从整个行业层面来讲，行业的集中度在不断提升，许多同行在逐渐缩小规模甚至退出市场。</p> <p>10、公司产品新能源比例高于传统燃油车吗？</p> <p>答：目前新能源车占55%，该比重还会继续提升。</p> <p>11、弹簧和稳定杆的工艺相似吗？对于主机厂，会从同一家同时采购弹簧和稳定杆吗？</p> <p>答：弹簧和稳定杆都属于汽车底盘功能件，用的材料基本都是弹簧钢，技术的底层逻辑上具有一定的共通性。弹簧和稳定杆在主要的工序上，如成型、热处理、抛丸、表面涂层等工艺技术上大同小异，工艺逻辑上有很大的相通性。在主机厂端，很多时候都是将稳定杆和弹簧捆绑在一起，这是因为采购、研发等团队成员趋近，更愿意找同一家供应商。</p> <p>12、钢价的变动对公司的影响大吗？</p>
--	--

	<p>答：钢厂端有两种采购模式，一种是锁定价格型的采购模式，一种是浮动制的采购模式。如果后续钢材价格上涨，公司会多在锁定价格型的采购模式中放量，如果后续钢材价格下跌，公司会多在浮动制的采购模式中放量。</p> <p>13、公司的竞争力体现在哪里？</p> <p>答：公司能在这个领域扎根，主要是我们材料自主研发上，有多年技术积累和沉淀，通过与国内弹簧钢企业合作，在钢厂提供母料后公司内部会进行弹簧钢的热处理工艺，从而让材料的性能上有所提升。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。</p> <p>14、公司三季度毛利率略微下降、净利率却上升的原因是什么？</p> <p>答：毛利率有下降的原因一方面是本季度计提客户返利较多，另一方面是产能受限引起运费成本大幅提升。净利率上升是因为费用率的下降。</p> <p>15、公司目前的下游客户以自主品牌为主，后续会去开发合资、外资客户吗？</p> <p>答：公司一直持续积极的开拓新客户。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。</p> <p>16、公司客户里，主机厂占了多大的比重？</p> <p>答：主机厂占70%左右。</p> <p>17、明后年放量主要靠什么？</p> <p>答：稳定杆和弹簧都会增长，增速最快的是稳定杆，因为它原先基数小。</p> <p>18、华为M7有供应悬架弹簧以外的吗？华为和奇瑞合作开发的车型有供应吗？</p>
--	---

	<p>答：目前公司在问界M7上只供应了悬架弹簧。奇瑞和华为合作的车型公司也有参与供应。</p> <p>19、稳定杆后续市占率会达到多少？</p> <p>答：稳定杆尚处于起步阶段，待后续产能释放，市占率会进一步提升，预期达到与悬架弹簧类似的市占率。</p> <p>20、在工业机器人领域，单机价值量大概在多少？</p> <p>答：工业机器人我们配套部分是在一组1000元左右。</p> <p>21、公司有在供货人形机器人吗？人形机器人价值量大概在多少？</p> <p>答：公司对这块市场有去做一些研究，目前还未正式进入。人形机器人弹簧运用在关节处，是小弹簧，因为市场上还没有批量生产人形机器人，所以人形机器人价值量还没最终落定。</p> <p>22、人形机器人技术难吗？</p> <p>答：弹簧的难度不在于自身，而在与关联件的关联性匹配中。</p> <p>23、制动簧主要运用在卡车上吗？</p> <p>答：制动簧应用在商用车上，主要以出口为主。</p> <p>24、公司未来三五年的想法是什么？</p> <p>答：公司不会安于现状，弹簧是弹性元件，弹性元件会有很多关联元件，公司会立足于主业，再慢慢向外延伸出去，以材料研发的底层逻辑为基础，拓展到其他相关领域。</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>

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
--	---