

证券代码：000559

证券简称：万向钱潮

万向钱潮股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20211119

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 首创证券股份有限公司、中融基金管理有限公司、杭州高航投资管理有限公司、浙江南鼎资产管理有限公司、杭州文羽投资管理有限公司、浙江君颐资产管理有限公司、杭州禹泉投资管理有限公司、中财招商投资集团、浙江省并购联合会、浙江耀康资产管理有限公司、杭州湖汇山投资有限公司、杭州鎬来投资管理有限公司、8090 基金、机会宝等 17 家机构调研人员。 |
| 时间 | 2021 年 11 月 19 日 |
| 地点 | 浙江省杭州市萧山区万向路1号万向钱潮股份有限公司 |
| 上市公司接待人员姓名 | 总经理 李平一先生 董事会秘书 许小建先生 财务部总经理 崔立国先生 市场部总经理 闻 超先生 发展投资部总经理 吴华君先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 董秘许小建先生首先做了相关发言：欢迎各位来到万向钱潮，万向钱潮上市以来的发展离不开如在座各位的关爱与支持。在过去的三个季度，不论是对公司，还是汽车或者汽车零部件行业，都是挑战与机遇并存。公司是做汽车零部件的，原材料大幅涨价，及受宏观环境的影响，汽车全行业缺芯，这就直接影响了公司的生产经营。前三季度，公司经历了创造创业创新，克服了许多困难，跟自己相比，我们认为 是交出了一份令人满意的答卷，但是公司跟同行比，跟行业比，跟优 |

秀者比，公司还有很大的挑战，有一定的距离，接下来公司会继续努力，我们也希望创造更好的经营业绩回报广大投资者、股东。公司围绕产品为中心，一个产品建立一个公司的模式在发展。经过多年的积累与打拼，公司在市场上基本上占据了国内的主流市场，产品也进入了通用福特的配套线。在国内，公司主要的竞争对手是外资品牌的零部件企业。现在新能源汽车发展比较快，在公司的公告中及回复投资者的提问中，公司有所触及但是说得不多。公司在这几年一直在跟踪汽车行业的发展趋势，把握行业发展的方向，大力开发新能源汽车的产品。到目前为止，公司在新能源汽车一块已经有一定的配套，大约占整体营业收入的5%-10%。公司一直以来是按照独立的汽车零部件供应商的定位在发展，公司是自主开发的，未来也还是会在这个行业中深耕，紧密结合行业的发展趋势。一方面公司自身的产品是走高端，另一方面，在产品自身的基础上做提升，希望公司的产品能够逐步的向轻量化、低碳、电子化等方向发展，公司在这些方面进行了逐步开发并已经有了一定的成绩。关于投资者关心的公司投资电池的事情，董事长管大源先生在去年的股东大会上也给过广大投资者回复，从董事会决策的角度，投资一个产品或者投资一个行业，都是综合考量的。汽车行业是一个资金集中、技术集中、投资强度高的产业，电池是新能源汽车的一个零部件，它的研发一直以来占据了它整个投资的绝大部分，公司的母公司万向集团公司投资电池好多年了，收购了拥有世界先进磷酸铁锂技术的美国A123公司，收购后在美国重点做研发，关注前沿技术，包括固态锂电池等等技术，生产重点集中在国内，国内也有研发，与国外的研发分工不同。发展前景很美好，大股东也很有信心，过程中有逐步的盈利，但是没有持续盈利，所以公司董事会没有投资电池的决策。但是新能源发展一定是一个方向，公司本身生产的零部件绝大部分都是可以应用于新能源汽车的，轮毂单元等产品都是直接可以应用的，每个汽车厂的车型出来之后，需要进行应用开发。接下来就调研人员关心的问题进行交流：

问题1：从公司季度的毛利率和净利率变动情况来看，毛利率的变动

趋势是往下走的，净利率最近三个季度比去年要提升很多，这是什么原因？

财务部总经理崔立国先生答：毛利率的下降是今年受到钢材价格的影响，对公司有一定的影响，但是公司今年市场的表现情况是优于去年的，所以造成这种情况。净利率上，由于材料价格上涨因素，公司今年加大了费控力度。董秘许小建先生答：汽车行业高密集的投资迫使竞争非常激烈，主机厂现在和我们一样面临原材料大幅涨价、缺芯，人力成本大幅提高等等因素影响。汽车要受到消费者的青睐，除了在功能、款式等各方面开发上能够创新外，一个很主要的方面就是价格竞争，价格竞争最终影响的，除了汽车厂自身，一定会转移部分到零部件企业。这几年汽车行业发展的过程，也是零部件企业发展且比较艰辛的几年，公司也在承接汽车厂成本的部分转移。一方面，随着时间的推移，公司提供给汽车厂的同一个零部件价格是下降的，公司内部同时也在不断地进行创新、优化、降低成本，通过提高资金使用效率、通过技术降成本等等措施来逐步降低成本；另一方面，公司在不断开发新产品，提升公司的毛利率。总体来说，单位产品的毛利率是下降的，但是净利润这几年在提升，这是得益于公司各方面综合经营管理的结果。

问题2：关于季度收入的变动情况，从公司今年第三季度单季度的收入来看，跟去年有明显上升，尤其在目前汽车行业这个背景情况下，公司是开拓了什么新客户或者新产品使得今年季度收入增长吗？

市场部总经理闻超先生答：公司前三季度整体的销售形式比较不错，主要得益于今年整个汽车市场的复苏，公司的零部件主要是供给国内一些主流的主机厂，比如说今年的长安、比亚迪、红旗，包括长城汽车，相对于去年前年，这些汽车今年都有比较好的整体的量的提升，使得主要的零部件供应商有相应的提升。

问题3：请问公司在新能源汽车板块主要的核心产品及未来在新能源汽车板块的规划和布局？

市场部总经理闻超先生答：新能源有一个特点，新能源现在还是一个

迅速发展的板块，国家很多政策也在支持，很多汽车行业内的车企，包括之前不是从事这个行业的一些企业也投入到新能源中。公司作为一个传统的、发展时间比较长的汽车零部件供应商，对新能源的合作是有所警惕和保留的，因为一是新能源发展的不稳定，二是在很多开发过程中，一些新能源车厂是不承担公司的投入费用等。在新能源这块，公司会一直跟踪，有的新能源公司也在合作，传统车企比如像比亚迪、长安、广汽，这几家在新能源方面这几年都是做的比较不错的，公司的产品跟随这些大的车企的新能源，也在同步开发，一直合作。对于新势力的新能源有所保留，头部企业，比如小鹏、理想、蔚来，公司是有紧密联系的，其他企业公司还在跟踪。

问题4：介绍一下公司客户的排名情况，各个产品的排名情况，大概前五名的客户是哪些，收入是多少，占比是多少，产品现在整个结构占比是多少？

市场部总经理闻超先生答：关于客户情况，因为公司的产品种类很多，包括基础件，轮毂单元、驱动轴、减震器这些一级件，一级件就是直接供主机厂的，还有很多轴承、滚针等二级、三级件，不存在您说的前几大客户。把几个最主要的车厂情况跟大家分享一下，排在前五的，像比亚迪、上汽、一汽、长安、东风，这些国内做的比较好的企业，还有长城，都是公司的核心客户。公司的产品布局是比较广的，这些客户在公司的销售占比都是上规模的。公司主打的产品还是以一级件为主，包括刚才提到的轮毂单元、驱动轴、万向节、传动轴以及制动系统的产品。是针对新能源，公司根据客户的要求会适应轻量化、低能耗、低噪音等要求，会进行同步的研发。所以对于新能源车和传统车，公司目前的主流产品是不存在要淘汰的说法。总经理李平一先生答：万向节是全国的单项冠军，也是国际市场占有率最高的一家，全球公司是最大的；轮毂单元是第六批全国单项冠军公示企业，轮毂单元目前在国内领先，传动轴、等速驱动轴、轴承等在细分市场都占主要地位。

问题5：今年上半年增量的收入主要来自于哪些客户或者哪些产品？

市场部总经理闻超先生答：今年增量的客户主要是比亚迪、长安、长城、红旗等这些客户。这些客户都是国内的长期客户。

问题6：产品份额一般是怎么估算？

市场部总经理闻超先生答：主机厂都是按照车型，比如公司供货的比亚迪，有一个特点是两家供货，有些客户认可公司的供货能力，可能就是是一家供货，一家就是独家，不存在份额的问题，两家会有一个竞争机制。董秘许小建先生答：主机厂都会有一个综合的考评，根据零部件厂家的综合实力，经过考评，主机厂认可零部件厂家的能力，会给提升量。主机厂认为公司的综合实力比较好，保证能力好，质量、供货的及时性、售后等，所以一些车型配套的比例也会提升，有些百分百配套，有些汽车量增加，公司也同步增加。

问题7：公司产品单个车型的配套数量是多少，如果单个车型全部采用公司的产品，大概能做到多少，公司有从这个角度考虑过，做过统计吗？

总经理李平一先生答：原来有过一个车型，供到4000多元，是把所有零部件集成，装成底盘，在主机厂附近进行配送，这个模式其中有部分是别的公司的，公司不会所有底盘件都做，其中等速驱动轴，制动器，减震器，轮毂单元，副车架，转向节这些都是我们的产品，也有部分零件是外购的，我们把它们集成，这种模式我们称作模块工厂。

问题8：能否介绍下公司在汽车电控方面有哪些进展？

总经理李平一先生答：目前汽车朝着新能源方向发展，公司现有的零件将会升级，比如减震器，现在是传统减震器，目前公司已经开发成功电控减震器。第二个是汽车真空助力器要变成电控的，电子制动助力器产品我们正在开发中。然后是行车制动系统，如ESC产品，和驻车制动系统。如EPB已经开发了产品，有稳定供货业绩。现有产品新技术的升级和新技术的开发，围绕智能汽车和新能源汽车，这个是我们下阶段发展的增量之一。

问题9：公司ESP技术和线控制动系统的情况？

总经理李平一先生答：ESP就是ESC，公司ESC产品在开发中。

问题10：传统汽车零部件向新能源汽车零部件转型涉及的制造，设备是否需要更换？

总经理李平一先生答：变化总体不是很大，但有一些变化和区别，产品升级这一块，比如说真空助力器与电控动力是完全不一样的生产线，因为产品结构完全不一样，技术不一样，所以需要新投生产线，但原有的生产线我们还是继续使用，因为真空助力器还有其生命周期。有些设备是可以共享的，例如减震器。原有的生产线不会因为新能源的出现而淘汰，很多新能源汽车的零部件还是现在的零部件，除了发动机、变速箱做了一些大的变化，如轮毂单元，等速驱动轴，万向节这些零件还是传统零件。

问题11：对公司近年在资本市场表现不佳有何看法？

董秘许小建先生答：在大家眼中，公司是传统零部件企业，市场对传统汽车零部件的估值本身不是太高。投资者都希望公司去投资电池，但不论是做电池还是其他产品都是需要综合考量的，公司没有相关技术，没有基础，要做电池，只能去投资。现在电池技术发展很快，新能源在不断产生，技术变革快，投资机会、挑战和风险都很大。公司一旦深耕汽车零部件，自主开发，我认为市场对公司的价值是低估的。如果市场能正确地看待公司和公司的产品，相信情况会有改变。

问题12：万向集团旗下万向123固态电池的研发进展？

董秘许小建先生答：相关情况不是很了解。控股股东专设一个电池公司在研发电池，在美国除了研发以外也搞一些投资，主要是掌握一些前沿技术，包括固态电池。电池技术有自己研究的，也有投资的。

问题13：公司的客户主要是国内的车企，境外的车企呢？

董秘许小建先生答：公司境内外车企都有，境外车企配套的总额度不如国内车企高。总经理李平一先生答：公司的目标是“9+N”，这个9是指最大的9家，也可以说最大10家，是一个范围概念。N是指他们在全球各地所投资的汽车厂，比如说中国的大众，轮毂单元我们占据主要份额。

问题14：公司的上市时间比较长，管理层基本上都是60后，之后有

没有考虑聘用职业经理人和年轻的管理者？

总经理李平一先生答：公司现在非常重视，都是有目的性地在培养，特别是985，211的毕业生。目前公司部门级的总经理包括下属公司的老总许多是80后。

问题15：新能源车和传统汽车在结构上还是有一些差别，公司有没有考虑成立专门的新能源事业部以应对市场变化？公司对特斯拉是怎么看待的，会不会积极争取合作？

总经理李平一先生答：公司没有专门的新能源汽车事业部。公司和汽车厂不一样，汽车厂是根据车型来分的，传统车和新能源车不一样，生产线可能也会有所区别。对零部件来说，公司下面的主营公司就相当于是一个事业部。关于特斯拉，现在是我们的目标，我们会去努力。

问题16：公司向智能化、数智化、轻量化的趋势转型的过程中，有哪些布局的动作和研发的投入，能给公司的业绩带来什么效益？

总经理李平一先生答：整个公司的战略就是全球化战略，目标是围绕“9+N”，在细分市场上做精做专做强做大。数智化公司是完全按照未来工厂的要求来实施，相信数智化可以提高现有产线的OEE, 通过自动化，通过工艺的创新，产线的整合来提升OEE和提高生产效益，提升产品的质量，降低成本。

问题17：公司在研发技术上是基于自己对于行业趋势的判断还是基于下游客户的需求，协商沟通后确定后续在某一个方向或者某一个产品进行研究？

总经理李平一先生答：从自身的角度出发，公司研发技术的定位首先是判断行业的趋势，在大量调研的基础上来确定新技术应该开发什么。在确定技术产品要开发研究的时候，还要跟主机厂进行大量交流，这个是相辅相成的。二是根据客户需求，如要求轻量化，增加寿命等，这属于现有技术上的提升，大部分是按照客户需求。还有一种情况是公司会和客户在一些新车型上进行同步开发。公司自己的技术始终会围绕行业的发展和客户未来的需求不断地去提升，以及客户需要什么，我们就解决什么。

| | |
|----------|--|
| | <p>问题18：万向造车进展怎么样了？</p> <p>董秘许小建先生答：据我们了解的情况，万向集团公司收购了菲斯科电动汽车，新设了KARMA。KARMA生产的是增程式新能源汽车，里面是太阳能、电池及燃油的动力转化三个动能一起的增程式新能源汽车。现在主要是定制式生产，批量不是太大。</p> <p>问题19：目前传化市值已经超过万向，有没有什么新的打算？</p> <p>董秘许小建先生答：大家在国内、国际上都是兄弟企业，他们发展好，都是高兴的事情。</p> <p>问题20：和新能源汽车一样，芯片半导体是未来的方向，万向有没有用到芯片的领域？你们的产品有没有给芯片提供配套？</p> <p>董秘许小建先生答：据我了解，万向没有做芯片。我们要用到芯片，但量不是太多。</p> <p>问题21：小鹏和理想算是国内的新兴流派，公司目前与小鹏和理想的情况大概是怎么样？</p> <p>市场部总经理闻超先生答：公司与小鹏和理想的合作没有大规模铺开，只有一到两个产品有合作。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2021年11月19日 |