

证券代码：002126

证券简称：银轮股份

浙江银轮机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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"/> 线上会议调研
参与单位名称及人员姓名	中信建投—许琳、睿远基金—苏勃瑞、安信证券—刘浩天
时间	2022年2月14日-16日
地点	公司会议室、线上调研
上市公司接待人员姓名	副董事长徐铮铮、董事会秘书陈敏、董事长特别助理卫道河
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2022年2月14日-16日，公司接待了上述投资者，主要内容如下：</p> <p>一、应对原材料的持续上涨公司现在与主机厂有没有进行谈价？谈判价格是一次性上调还是有相关的价格联动？原材料如果持续高位，公司如何消化价格压力？</p> <p>答：由于大宗材料价格大幅上涨，公司与客户就产品售价进行协商，取得了积极进展，与主要客户达成了不同方式的价格调整，有一次性上调售价的，也有形成大宗材料价格联动。原材料如果长期处在高位，我们消化的时间会长一点，但总体会消化掉，一方面获取的新项目是按高位价格作为基准，另一方面存量项目也在做价格调整。</p> <p>二、今年新能源客户会有哪些拓展，会给我们带来多少增量？</p> <p>答：公司为北美新能源客户配套业务正在逐步放量，在造车新势力方面拓展也取得了重要进展，其主要产品是冷媒及冷却液集成模块、前</p>

端模块、空调箱模块等。公司新能源业务总体上保持高速增长，预计在未来 2-3 年将成为公司最主要的业务构成，改变原来以商用车为主的业务结构。

三、今年商用车及非道路板块会不会有比较大的压力？

答：商用车及非道路海外业务保持较好增速，主要客户包括戴姆勒、约翰迪尔、康明斯、卡特、CNH、ZF 等，主要产品是缓速器油冷器、冷却模块、尾气处理产品。增长因素主要有两方面，一方面是美国出台大规模基建投资，拉动商用车、工程机械海外需求。另一方面像戴姆勒、约翰迪尔这些客户，公司耕耘了很多年，客户的订单都呈增长趋势。

国内业务，增量主要来自于整车热管理，主要是缓速器油冷器、冷却模块、尾气处理产品，陆续已经拿到了很多客户的项目，如中国重汽、东风商用车、柳汽等，预计市场份额在未来 2-3 年有明显提升。

综合来看，商用车及非道路业务有希望做到持平略增，分季度看的话，预计全年是前低后高的趋势。

四、新能源板块的盈利能力是否能超过商用车、乘用车？

答：新能源主要前期投入很大，包括研发和产线投入，但随着订单的放量，规模效应逐步体现，利润率呈现逐年提升的趋势，预计后期逐步达到乃至超过传统燃油乘用车的销售利润率。

五、未来 3-5 年规划，营收和盈利方面考核目标？

答：营收方面：公司 2020 年度报告披露了 2021 年至 2023 年的营收目标，其中 2023 年目标是 100 亿-108 亿，目前来看确定性较高。

盈利方面：公司高度重视盈利指标改善，从重规模转变为盈利与规模并重，其中对盈利指标的考核权重提升到 50%以上。通过调整组织机构、推行内部经营体承包制改革等，让各经营体的管理层成为创业者，个人利益与业绩指标深度挂钩，实现经营体盈利指标的逐季改善，促使职能部门员工主动加入子公司和工厂创业队伍，实现管理费用的瘦身。

六、公司有没有在电子类产品上进一步拓展的计划？

答：公司注重热管理系统相关电控产品的拓展，目前已有电子风扇、电子水泵、无刷电机、电子水阀产品实现批量供货，也将进一步拓展其他电控产品。

	接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。
附件清单 (如有)	无
日期	2022年2月14日-16日