

证券代码：002664

证券简称：长鹰信质

长鹰信质科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	上海晨洲资产管理有限公司：陈书娟 广东浔峰投资管理有限公司：陈伟德 申港证券股份有限公司：崔笑锦 北京长兴投资管理有限公司：黄尚 珠海尚石投资管理有限责任公司：贾鹏飞 杭州八柳资产管理有限公司：江鉴 富荣基金管理有限公司：姜帆 摩根士丹利亚洲有限公司：蒋卓 北京中教创联投资管理有限公司：刘磊 深圳达仁投资管理股份有限公司：刘翔 华泰证券自营：刘星辰 北京顺势达资产管理有限公司：刘忠政 万联证券股份有限公司：卢玮 申港证券研究所：卢宇峰 浙商财产保险股份有限公司：马步川 深圳前海展麟资本管理有限公司：欧波 上海御琴投资管理有限公司：童梦妮 四川大决策证券投资顾问有限公司：王博 第一创业投资管理有限公司：王超伟 上海证券研究所：王璉 上海证券通投资资讯科技有限公司：王龙 太平洋证券研究院：王兴网 北京京泰晟资产管理有限公司：王园晨 中信证券股份有限公司：魏嘉凝、张一多 安信证券研究所：徐昊 北京京泰晟资产管理有限公司：杨林 上海递归私募基金：于良涛 江苏泰华创业投资有限公司：张德俊 国元证券研究所：张帅峰 北京奥天奇投资管理有限公司：张顺宗 上海天戈投资管理有限公司：章轶 北京天襄资本管理有限公司：周春辉 联想正奇：李闻博 广州惠泰私募证券投资基金管理有限公司：刘保瑶 上海拾贝能信私募基金管理合伙企业（有限合伙）：叶珑
时间	2022年5月17日 15:00—16:30
地点	公司会议室（线上）
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书陈世海先生；财务总监楚瑞明先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况及行业发展趋势介绍 二、交流主要内容 1、问：公司今年的收入及各业务板块增长情况如何？ 答：根据公司内部规划，结合公司两期股权激励设定的目标来看，公司2022年的业绩(扣非后净利润)指标相比2021年增长10%；从2021年业绩贡献来看，汽车零部件、电动车零

部件的销售收入占据主导,占比分别是40%、28.5%、12%。今年整体形势非常严峻,业绩将面临一定的挑战,但也有新亮点,就是在新能源业务方面,公司今年将迎来新的突破。

2、问:公司有哪些竞争优势?

答:公司是全球领先的电机零配件供应商,拥有业界广泛的客户基础。在长期创新发展过程中,公司积累了丰富的产品经验和成熟的管理体系,在产品特性和技术服务方面拥有独特的竞争优势。核心优势主要体现在以下几个方面:①稳固的战略客户优势;②优秀的模具配套开发能力和前段服务能力;③严谨的质量保证体系;④主业优势明显,专业化生产能力较强等。

3、问:公司未来的发展战略如何规划?

答:公司将在立足于汽车行业的前提下,进一步加深对汽车行业业务的改造,特别是新能源汽车相关业务方面的投入,抓住新的发展机遇,充分发挥公司各方面的优势,在巩固原有客户的同时,积极开拓新客户、新业务和开发新产品,扎实推进公司全面深化改革,提升公司管理水平;以传统行业为基础,结合新能源产业配套发展,努力落实一批高效率、更经济、高附加值的新项目,为公司的高速增长增添动力。在确保各项业务平稳过渡的前提下,进行业务整合,迎接挑战,谋求发展。概括来说,就是我们提出的“一朵红花 两片绿叶”的战略规划。

4、问:公司目前新能源业务规模如何?有哪些客户群体?

答:总体来说,公司新能源业务收入尚未显现,占比相对较小。根据内部统计数据来看,2021年整体收入尚不足1亿元,同比2020年增长幅度为110%左右;2022年一季度收入约4000万元,同比2021年一季度增长幅度为140%左右。公司新能源业务一直在稳定推进,公司也在积极对接国内外市场的企业,与各合作单位保持紧密互动,并形成以特定客户、比亚迪、联电、蔚小理、吉利、上海电驱动、东风电驱动等为主的客户群体,为后续新能源业务的持续发展奠定市场基础。

5、问:公司对新能源相关业务订单情况如何?

答:总体来说,目前公司在手订单还是非常充足的,关键还是看公司内部持续推进情况,能否保质保量的完成交付工作。从大的方面来说,国家规划已经非常明确,2025年新能源汽车占比整个市场的20%,同时结合“双碳”政策,新能源汽车领域处于高速增长阶段,未来新能源业务将持续发力;公司将利用自身各项优势,以确保在新能源市场中占有一席之地。谢谢!

6、问:公司在业务结构及未来发展的布局如何,产品能否满足需求?

答:公司产品应运涵盖了汽车、电动自行车、家电、电梯、电动工具等领域,其中汽车业务目前分为传统燃油车和新能源车两大类,新能源车又分为三种,即混动、纯电动和氢能源。针对上述各类业务,公司均已经全面覆盖,为后期公司的发展起到了保驾护航的作用。

7、问:根据2021年年报及2022年一季度报告数据显示,公司增收不增利,对此公司如何看?

答:1、公司2021年营业收入33.56亿元,同比增长16.6%,实现利润2.04亿元,同比下滑35.4%(剔除无人机业务后,公司净利润同比增长3%左右)。从业务规模上看,呈增长趋势。2021年盈利能力下降,主要受疫情及芯片短缺等影响,整体汽车业务需求量下滑;同时,2021年有色金属及稀土价格高涨,产品成本持续走高,盈利空间承压;

2、2022年一季度营业收入8.28亿元,同比增长9.8%,实现利润3187万元,同比下滑42.8%。从销售规模上来看,公司业务规模在稳定增长(特别是新能源业务,逐步形成产能,22年一季度同比增幅140%左右)。

3、盈利能力下降主要受多方面因素影响:一是外部因素影响,大宗材料价格持续高位、疫情及缺芯停产致使汽车业务生产暂缓(上海区域、东北区域)、物流运输成本持续上涨、海运费成本持续高企、外币汇率宽幅波动等。二是内部因素影响,2021年新设天津工厂及成都工厂尚未完全发挥产能;新能源产线尚未达到设定产能;新能源产品持续加大研发投入等因素影响。

	<p>4、公司积极应对面临的困难和瓶颈问题，主要从以下几个方面开展应对盈利能力下降： (1)、逐步打造供应链一体化工程，从而形成合作共赢的战略伙伴。如积极与现有供应商建立战略合作，加强供应资源的保障；积极与客户在工艺、技术、商务等方面的“贴身”服务，不断缩短产品交付周期，加快样品试制、样品转批量进度等。(2)、瓶颈工艺突破，模具技术迭代，提升产品竞争力。如在加强产品竞争力方面攻坚克难等。</p> <p>8、问：公司扁线电机业务推进如何？ 答：扁线电机相对圆线来说，它的成本和价格会更高,主要是其槽满率更高,槽口下用铜量更大,比同样大小的用铜量多20%以上,但可以使电机效率提升7-10%左右。市场上主要的扁线技术有波绕式和发叉式两种工艺,其中发叉式技术工艺相对成熟稳定,波绕式技术工艺是一种全新技术,需要一定的新开发能力。公司目前以发叉式扁线工艺为主，并形成了量产；波绕式工艺尚需突破。公司客户以博格华纳、杰诺瑞等为主，其下游应用范围很广,BSG电机、发电机、驱动电机等都会用到。</p> <p>9、问：公司第一大股东事项进展如何？ 答：公司第一大股东股权质押结果处于最后推进阶段，过户手续也正在有续对接落实中，后续相关工作请留意公司后续进展公告。</p> <p>10、问：公司计划什么时候更名？ 答：公司将在第一大股东过户完成后，再择机筹划更名事项。后续相关工作请留意公司后续相关公告。</p> <p>11、问：未来公司是否有继续扩产及再融资计划？ 答：公司将结合实际战略发展规划，适时进行融资计划，如后续有相关融资计划，公司将按照要求就再融资的情况及时披露。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年5月17日