

证券代码： 300432

证券简称： 富临精工

富临精工股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2023-001

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 checked="" 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	安本香港有限公司、鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司、北京诚盛投资管理有限公司、北京晟元体育文化有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、北京金安私募基金管理有限公司、北京金百镭投资管理有限公司、北京金塔股权投资有限公司、北京通汇泰和投资管理有限公司、北京源乐晟资产管理有限公司、碧云资本管理有限公司、博时基金、渤海汇金证券资产管理有限公司、财通证券、长安国际信托、长江养老保险股份有限公司、大成基金、大家资产管理、淡泰(上海)管理咨询有限公司、东北证券、东方证券、东吴证券、东兴基金、FOUNTAINBRIDGE、方圆基金管理(香港)有限公司、富瑞金融集团香港有限公司、光大证券、广东恒昇基金、广发证券、广州睿融私募基金管理有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、国寿产险、国盛证券、国泰君安证券、国信证券、海南棕榈湾投资有限公司、海通证券、禾永投资管理(北京)有限公司、横琴淳臻投资管理中心(有限合伙)、弘盛资本、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、花旗环球金融亚洲有限公司、华安基金、华安证券、华创证券、华福证券、华泰柏瑞基金、华泰证券、华西证券、华夏财富创新投资管理有限公司、华鑫证券、惠升基金、吉林金塔投资、佳许盈海(上海)私募基金管理有限公司、嘉实基金、江苏沙钢集团投资控股有限公司、君和资本、君义振华(北京)管理咨询有限公司、开源证券、民生证券、南方基金、诺德基金、平安国际融资租赁有限公司、平安养老保险股份有限公司、平安银行股份有限公司、泉州铨景私募基金管理有限公司、三星资产运用(香港)有限公司、山东通汇资本投资集团有限公司、陕西抱朴容易资产管理有限公司、上海保银私募基金管理有限公司、上海晨燕资产管理中心(有限合伙)、上海递归私募基金管理有限公司、上海贵源投资有限

	<p>公司、上海合晟资产管理股份有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、上海瓴仁私募基金管理合伙企业(有限合伙)、上海龙全投资管理有限公司、上海牛乎资产管理有限公司、上海盘京投资管理中心(有限合伙)、上海启态易方投资管理有限公司、上海谦心投资管理有限公司、上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)、上海申银万国证券研究所有限公司、上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)、上海同犇投资管理中心(有限合伙)、上海益理资产管理有限公司、申港证券、深圳民森投资有限公司、深圳市康曼德资本、深圳市榕树投资管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、四川国经资本控股有限公司、太平洋证券、太平洋资产管理有限责任公司、天风(上海)证券资产管理有限公司、天风证券、西部证券、西藏合众易晟投资管理有限公司、信达证券、兴银成长资本管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、兴证投资管理有限公司、玄卜投资(上海)有限公司、寻常(上海)投资管理有限公司、野村东方国际证券、易方达基金、盈峰资本、圆信永丰基金、张家港高竹私募基金管理有限公司、浙江三耕资产管理有限公司、浙商证券、征金资本控股有限公司、中国银河证券、中泰证券、中信建投证券、中信证券、中意资产管理、中银国际证券、众安财产保险。</p>
时间	2023年4月25日、4月26日
地点	投资者线上及线下交流。
上市公司接待人员	副董事长兼董事会秘书李鹏程先生 证券事务代表徐华崴女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、交流活动主要就公司 2022 年度及 2023 年第一季度业绩情况、经营情况及业务进展情况进行了说明，对投资者提出的问题进行了解答。</p> <p>二、公司情况介绍环节</p> <p>李鹏程先生向投资者介绍了公司 2022 年度及 2023 年第一季度主要经营及业绩情况。主要内容如下：</p> <p>2022 年度，公司进一步推进产业升级和经营结构切换。战略和经营聚焦的汽车零部件和新能源锂电正极材料两个重要板块都实现了快速增长。2022 年，公司实现营业收入 73.47 亿元，较上年同期增长 176.57%；归属于上市公司股东的净利润 6.45 亿元，较上年同期增长 61.67%；归属于上市公司股东的扣非净利润 6.95 亿元，较上年同期增长 192.17 %。按照业务类别，汽车零部件业务营业收入为</p>

24.69 亿元，同比上升 23.29%；锂电正极材料业务营业收入为 48.78 亿元，同比上升 645.89%。考虑到 2022 年度整体业绩同比大幅提升以及持续增长的预期，公司也公布了 2022 年度利润分配预案。

2023 年第一季度，由于受新能源锂电行业周期波动、原材料碳酸锂价格出现大幅下跌等影响，公司磷酸铁锂正极材料板块的营收和净利润指标波动较大，导致公司 2023 年一季度实现营业收入 7.25 亿元，同比减少 56.18%；归属于上市公司股东的净利润-5.22 亿元，同比减少 347.31%。其中，磷酸铁锂板块因原材料价格波动，库存跌价计提 6.9 亿元，充分考虑了原材料碳酸锂价格的下跌影响；汽车零部件业务板块稳健增长，特别是新能源及混合动力增量零部件保持了良好的增长态势。

三、会议问答环节、交流的主要问题及公司回复概要

1、公司 2022 年业绩同比大幅提升，业绩驱动的主要因素是什么？

答：2022 年度业绩驱动的主要因素是：（1）得益于公司前期加大研发投入、产能布局以及深化新能源、新势力车企客户关系，公司新能源汽车及混合动力增量零部件业务产品线逐步进入收获期并贡献业绩。（2）公司磷酸铁锂正极材料业务受益于国际主流车企加快高能量密度车型的切换，公司高压实密度磷酸铁锂正极材料出货量同比大幅增长，产能扩张带来的规模效应下，产销大幅提升，整体业绩向好。公司营业收入和净利润快速增长，为进一步持续稳健增长和核心竞争力提升打下坚实基础。

2、公司 2022 年度业绩较上年同期大幅增长，但 2023 年一季度业绩指标下滑较大，主要原因是什么？

答：主要是受新能源锂电行业周期波动、原材料碳酸锂价格出现大幅下跌以及市场供需端调整，公司对存货计提减值准备导致一季度业绩波动较大。

3、公司一季度的业绩大幅调整主要是计提存货跌价，为什么会计提了近 7 个亿的减值，后续还会有影响？

答：一季度新能源锂电行业周期波动，考虑到锂价的大幅波动以及产成品价格调整，公司进行了库存跌价计提，计提也充分考虑了一季报期后锂价的继续下跌影响。

4、公司新能源汽车增量零部件产能布局进展？

答：公司根据汽车零部件业务产业战略格局，并审慎评估客户对有关产品的需求进度，二期厂房及配套设施的建设格局和产线规模日益成熟，其中新能源汽车增量零部件领域，车载电驱动减速器产线年产能已形成 53 万台，同步已经与知名头部客户签订电驱动三合一动力总成制造协议，将于 2023 年 5 月投产，动力总成线具备年 28 万台产能，变速器具备 93 万台套年产能，已经全部形成。

同时，已形成了变速箱电磁阀年 700 万只，GDI 泵壳年 320 万只、减速器齿轴年 40 万套、减速器壳体年 18 万套的产能，芯智热控也加快新能源汽车智能热管理模块及零部件集成化、平台化建设，电子水泵、集成模块等智能电控产线均进行了新增和技改扩能，已形成电子主水泵年 60 万台、电子油泵年 30 万台产能，相关项目已实现量产。

5、公司热管理系统主要是什么业务？

答：公司新能源汽车智能热管理系统主要包括：智能热管理集成模块及核心零部件，代表产品有电子水泵、电子水阀、电控执行器、电子油泵、集成控制器，目前热管理相关的产品已完成主要国产自主品牌及主流新势力车企的定点，正在逐步规模化放量。

6、2022 年公司新能源汽车及混合动力零部件营业收入增长较快，市场拓展情况如何？

答：2022 年，新能源汽车及混合动力零部件市场拓展及项目获取取得较大进展，为新能源汽车及混合动力零部件后续业务加快增长打下了坚实基础，具体情况如下：

(1) 600W、400W、450W、200W 电子水泵系列已在吉利汽车和长城汽车量产，并新获得比亚迪、长安汽车、奇瑞汽车、柳州赛克和主流新势力增程器等多个客户项目定点；(2) 智能热管理集成模块新获得纯电新势力项目定点；已定点的增程新势力项目正常交样和转化中，预计 2023 年批量；(3) 电子油泵供高效油冷电驱系列动力总成，进入批量生产；已经定点的纯电主流新势力油泵顺利交样，预计 2023 年投产；下一代技术油泵样件已经交付主流新势力客户测试；(4) 配套联合电子交付主流增程式新势力的减速器，和配套油冷电驱动的强劲新势力的减速器项目已正式量产，营收逐步扩大；

(5) 齿轴产业获取主流客户蔚邦和增程主流新势力多合一项目正式定点，且多个主流项目参与交样，获得一线客户的充分认可；(6) 智能悬架 CDC 电磁阀通过减振器总成厂家搭载东风岚图等项目已顺利批量投产，并获取宁江山川和浙减新项目定点，终端供货上汽、长安和红旗以及新能源龙头企业项目；已经定点的新能源龙头比亚

迪公司项目顺利进行，预计 2023 年批量投产；（7）电磁阀获得比亚迪 DMi 混动变速箱电磁阀项目定点，正在加快转化；（8）电动 VVT 获得比亚迪新型 DMi 混动发动机及理想混动发动机等主流项目定点，广汽乘用车电动 VVT 项目已正式量产。

7、公司如何看待在混合动力汽车零部件市场的机会？

答：随着比亚迪 DMi 超级混动被消费者认可并快速放量，国内吉利、长城、长安等多家主机厂迅速跟进，对于具备高效发动机的 EVVT、电子主水泵、变排量机油泵电磁阀、摇臂液压挺杆等，以及 DHT（DMi）总成及其零部件（电子油泵、电磁阀、齿轴、差速器等）开发制造能力的新能源智能电控系统汽车零部件企业形成巨大的机会和市场优势。

8、公司磷酸铁锂业务二季度排产和订单情况如何，是否会有环比增长？全年经营目标会有调整吗？

答：从目前整体情况看，4 月份排产比 3 月份进一步提升；整个一季度全产业链以去库存为主，包括电池行业一季度装机也是以去库存为首要任务。目前行业去库存将接近尾声，整体终端需求和装机将明显提升，排产节奏也随之加快，锂价也将会企稳回升。随着后期客户及车型覆盖的多元化，以及公司产能的逐步充分释放，公司磷酸铁锂业务环比将明显改善。无论行业还是公司，最差的时刻已经过去。整体行业对二季度的恢复和增长也有信心，最终看订单和销售实现情况。目前没有全年的预期目标展望，我们希望后期每个阶段的环比情况都会越来越好。

9、年初以来铁锂行业加工费出现下调，公司是否也受到影响？后续是否还有降价的空间？

答：在一季度全行业去库存的背景下，以及上游主要原材料碳酸锂大幅跌价压力下，以价换量加快销售是很多同行的主要策略，除了整体上游原材料的下降，加工费一季度波动较大。随着目前整体市场需求在逐步恢复和提升，去库存已经接近尾声，目前加工费已企稳，后续随着终端需求快速恢复也将形成支撑。

10、碳酸锂价格大幅波动，公司未来是否还将持续布局上游资源？

答：公司重视供应链、价值链的升级及延伸，积极拓展与上游企业的战略合作关系，不断深化战略供应链建设，通过投资、签订采购长单等方式进入供应链上游环节，掌握了市场主动权；同时采

取多种形式拓展原材料供应渠道，保障了公司原材料供应安全和成本竞争优势。通过与上下游企业的深度战略合作，实现产业链共赢，增强公司新能源磷酸铁锂业务的核心竞争能力和可持续发展能力。

11、公司新产品磷酸锰铁锂（LMFP）正极材料进展情况如何？

答：公司高电压磷酸锰铁锂正极材料产品开发按计划推进，该产品通过碳包覆、掺杂技术、晶粒控制技术的应用，提升压实密度，改善了锰溶出，属于高性能磷酸锰铁锂正极材料，目前客户评估进展顺利。公司将紧跟后期终端的车型定点及产业化，满足客户和市场对于新型磷酸盐锂电正极材料的多元化需求。

12、公司如何看待锂电材料行业可能出现的产能过剩现象？

答：在行业周期波动及市场供需调整的过程中，整个锂电材料行业将出现阶段性的产能过剩，但市场的“过剩”将更多的呈现出结构性过剩特点，高端优质产能仍然不足，而具有较强的技术实力、客户资源、供应链优势的电池材料企业，在市场旺盛需求带动下，其产能利用率仍将会维持较好的水平。公司将持续进行技术和产品的升级迭代，满足中高端汽车主机厂客户需求，在坚持技术革新与成本节降等多方面进行努力，以充足的技术储备和成本优势迎接未来市场格局的变化。

13、公司是否有面对锂电材料技术升级和产品迭代的相应准备？

答：随着动力电池行业技术水平和工艺水平的持续提升和改进，新能源电池技术研究日新月异，如果未来电池技术发生突破性变革使得新能源动力电池产品类型发生迭代，将对正极材料的需求带来影响。公司技术创新、产品升级、产能布局与客户技术创新升级趋势及市场需求紧密结合，公司将紧跟行业发展趋势，根据市场和客户需求，持续推进技术迭代和产品升级，加大对新能源电池相关领域的前瞻性研究和投入，加强技术、人员储备，应对行业技术迭代带来的风险。

14、对于公司 2023 年一季度波动较大的锂电正极磷酸铁锂材料业务，公司如何看待行业未来走势以及公司如何应对行业波动？

答：国内磷酸铁锂正极材料主要生产企业在发展历程中形成了各自的技术路线和发展优势。随着行业内技术工艺的不断成熟，磷酸铁锂正极材料企业最终的核心竞争力主要体现在“高品质、低成本”。伴随着磷酸铁锂电池的成本优势和技术性能指标进一步提升，

	<p>特斯拉、比亚迪等新能源主机厂大量使用磷酸铁锂电池的带动下，磷酸铁锂电池出货量快速增长。</p> <p>多技术路线与材料领域的突破与并存，催生锂电正极材料体系多元化需求，驱动材料企业不断进行产品迭代和技术革新。具有资源优势、规模效应及产业链一体化的锂电正极材料企业正在积极布局，将以其规模及成本优势，为锂电正极材料的市场竞争格局带来新变量。</p> <p>基于对未来市场前景的看好，磷酸铁锂正极材料的规划及投建产能规模大幅度增长。随着产能的投建和释放，市场可能出现高端产能不足、中低端产能过剩的情况，行业或将迎来新一轮洗牌，对于行业格局重塑会有较大影响。拥有工艺技术优势、成本控制优势、供应链支撑优势以及与头部电池企业及终端客户保持良好合作关系的企业才能够在未来竞争和格局重塑中抢占先机。</p> <p>公司磷酸铁锂正极材料新增产能快速提升并逐步释放，持续批量供应；产品和技术工艺升级进展顺利，磷酸盐系新产品（包括磷酸锰铁锂材料）开发进展顺利，与核心客户合作持续稳定。凭借多年的技术积累以及近年来客户及供应链生态布局，公司将进一步强化产品质量优势、成本优势，不断增强公司磷酸铁锂业务的核心竞争能力和可持续发展能力。</p> <p>15、公司今年披露的现金分红预案是如何考虑的？</p> <p>答：公司重视股东回报，基于公司未来发展的良好预期，综合考虑公司的经营发展现状及 2022 年度的盈余情况，为积极回报全体股东并与全体股东分享公司发展的经营成果，公司 2022 年度拟向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 2 元（含税），不送红股，不以公积金转增股本，该预案是在保证公司稳健经营和长远发展的前提下制定的，兼顾了股东利益并保证公司稳健经营和长远发展。</p>
附件清单(如有)	无

富临精工股份有限公司董事会

2023 年 4 月 26 日