

证券简称：浙江黎明

证券代码：603048

浙江黎明智造股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2024 年 1 月)

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	招商证券
时间	2024/1/11
地点	公司会议室（线上会议）
公司接待人员	董事会秘书：陈冠羽
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>主要提问及解答：</b></p> <p>提问1、公司近年来主要布局了哪些产品可以同时应用于燃油车和新能源汽车/或者直接应用于新能源汽车的产品？这类产品目前量产推进情况和客户情况如何？新业务方面未来1-3年那些业务增速比较快？这类产品短期（24-26年）在营收中可以占到多大比重？</p> <p>目前的主要产品线中已有以精冲件、电磁阀为主的多条产品线具有明显的去发动机化布局，黎明方周生产的补胎液套装更是直接为新能源车厂供货。精冲项目主要客户舍弗勒和斯堪尼亚，实现量产，单量逐步提升。驱动轴零部件已实现量产，但目前放量有限。电磁阀已完成产线调试并获得客户定点，目前在做前期准备和市场开拓工作。未来1-3年有望快速增长的业务主要以缸内制动、精冲为主。上述新项目有望在2026年贡献30%的营收。</p>

### **提问2、发动机缸内制动业务的介绍？**

对于中重卡车型，尤其是重卡，在行车制动器连续工作时，容易造成制动器过热、制动能力衰退、磨损严重等问题，甚至造成制动器烧坏、失灵等严重后果。而加装辅助制动装置可以有效减轻行车制动器的工作负担，提升行驶安全性。汽车发动机缸内制动装置具有重量轻、体积小、制动效果好等特点，能够较好的满足包括重型货车在内的各类车辆辅助制动的需求。近年来我国汽车行业由高销量向高品质、高安全性方向发展，对汽车零件的质量和精度要求持续提升。随着《机动车运行安全技术条件（GB7258-2017）》的发布，国家对行车安全性的要求也越来越高。未来我国汽车发动机缸内制动装置市场将迎来新的发展机遇。

### **提问3、据公告称缸内制动产品单价远高于公司现有产品，具体单车价值量有多少？该产品市场空间大概有多少？国内10亿-20亿目前拿了哪些客户的定点，后续放量的节奏如何？**

缸内制动产品单价远高于公司现有产品，具体金额也会随客户需求而有所不同，我司更多以为客户提供系统性解决方案为主。国内市场空间预计20亿元左右。我司已获得国内知名主机厂定点，目前在产品路试阶段，计划24年至25年逐步实现量产。

### **提问4、精密冲裁业务主要是生产哪些产品？IPO项目的4条生产线目前爬坡情况、主要客户和订单情况如何？**

精密冲裁主要生产的产品有：信号盘、换挡扇形板、链轮、驻车爪、轴承盖板等。

精密冲裁项目目前主要客户为舍弗勒和斯堪尼亚，已处于量产阶段，公司正积极开拓市场对接更多精冲业务。

### **提问5、电磁阀、驱动轴等业务发展情况，业务体量预计能做到多大规模？**

电磁阀：已完成产线调试并获得客户定点，目前在做前期准备和市场开拓工作。

驱动轴：驱动轴零部件属于我司成熟产品，处在正常量产中，目前正积极开拓市场。

### **提问6、公司目前商用车和乘用车业务占比情况如何？未来如**

## 何展望？

2023年国内商用车市场逐步回暖，公司商用车相关业务得到明显改善，具体情况详见待披露的2023年年度报告。未来由于新产品的介入占比可能会有所改变，其中缸内制动产品的量产会显著提高商用车相关产品的销售额占比。

**提问7、能否分享一下当前公司主要的客户结构情况？上市后公司直接客户和终端客户结构有没有较大变化？在新能源领域公司有跟哪些终端客户存在直/间接供货关系？**

客户区分为商用车客户和乘用车客户两大类，商用车客户主要有：康明斯、潍柴、玉柴、斯堪尼亚、东风、一汽等。乘用车客户主要有：一汽丰田/广汽丰田、东风本田、长城汽车、吉利集团、长安汽车等。此外公司还向部分全球一级供应商如舍弗勒、爱信、博格华纳等进行供货。上市后公司客户群总体没有较大变化，我司在国内主机厂的覆盖率上已达行业领先水平，近年来我司又开发了多家Tier1供应商客户，如博格华纳，舍弗勒等。公司参股的黎明方周的产品补胎液套装主要向新能源车企供货，目前第一大客户是比亚迪。

**提问8、公司在美国有个子公司，海外主要客户有哪些？主要供应什么类型的产品？海外业务方面是否有突破？**

海外客户主要有：美国康明斯、瑞典斯堪尼亚、丰田通商、英国康明斯、韩国斗山、日本康明斯等。目前主要供应的仍然是我们主营业务的相关产品，冷锻件、冲压件、阀类零件等。公司自2021年实现部分海外优质客户的量产突破后，2022年进一步实现了对斯堪尼亚的稳定供应，在市场需求低迷的大环境下，外销收入由两千多万元增涨至三千多万元，收入有大幅提升。我司持续布局海外市场，随着2023年商务往来的开放，公司正积极探索海外新市场和海外建设生产基地的可能性。

**提问9、公司21年下半年以来产品毛利率明显下降，除了钢铁材料价格上涨之外，主要还有哪些原因？**

主要还是受行业大幅波动，尤其是商用车市场的不稳定造成的主要产品销量下降导致。此外，多产品的布局，包括募投项目在前期也会对整体毛利率有所拖累，但这从另一方面也体现了公

司主动求变、应对市场变化的决心是十分坚决的，公司管理层相信短期的财务指标下降都将在一个个新产品和新领域的成功中获得更高的回报。

未来随着市场的回暖以及新产品的不断量产，毛利率应当会有所回升。

**提问10、2021年以来公司管理费用率较之前提升较多主要出于哪些原因？未来的管理费用率展望？**

公司管理费用率近年来逐年增加的原因主要有：新项目的开展和人员教育结构的变化，属于公司的正常规划。

未来公司的管理费用率在销售额增长的前提下会有所下降，具体能否降到上市前水平取决于不同产品结构的销售情况，公司基于长远发展的角度考虑短期内不会以该费率作为核心指标。

**提问11、22年开始公司资产损失科目较之前年度有增加约1000万元（23年前三季度损失700多万），资产减值损失是什么原因？后续年度怎么展望？**

公司根据存货期末状态，结合库龄、产品售价、预计发生的成本费用等因素对存货计提了减值损失。属于正常计提，具备合理性。后续不会有大幅增长，维持在正常稳定水平。

**提问12、公司精锻件主要使用冷锻、温锻还是热锻？公司冷锻工艺方面较同行是否有优势？精锻和冲压有什么区别（弹簧上座用的是精锻工艺，弹簧下座用的是冲压工艺）？精密冲裁、精锻、冲压的区别和关系？**

公司多以冷锻工艺为主，也有部分热锻工艺，公司的冷锻工艺主要采用国外进口设备，公司在工艺设计、模具设计、工艺流程和过程把控方面有着长期积累的优势。

精密冲裁属于无屑加工技术，是在普通冲压技术基础上发展起来的一种精密冲压的方法，简称精冲。它具有优质、高效、低能耗、应用面广等特点。

公司根据不同产品的特性及客户要求，会选择最合适的加工工艺和制造方法，为客户提供价格合适、品质优良的产品，体现

	以客户为中心的企业价值观。
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露重大信息。

2024年1月12日