

证券代码：001282

证券简称：三联锻造

芜湖三联锻造股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（通讯会议）
活动参与人员	董事会秘书、财务总监 杨成先生 证券事务代表 钱慧女士 海通证券股份有限公司 汽车行业首席分析师 刘一鸣先生 西南证券 汽车与新能源组首席分析师 郑连声先生 信达澳亚基金管理有限公司 行业研究员 童昌希先生 长江证券（上海）资产管理有限公司 基金经理 施展先生 鹏华基金管理有限公司 陈卓苗先生
时间	2024年1月23日
地点	公司会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p>一、播放公司宣传片并介绍公司的整体经营情况</p> <p>公司主要从事汽车锻造零部件的研发、生产和销售。产品主要应用于对零部件机械性能和安全性能要求较高的汽车动力系统、传动系统、转向系统以及悬挂支撑等系统。</p> <p>公司自成立以来，不断开发锻造及机加工工艺。在研发创新、生产管理、质量控制等方面陆续受到了国内外知名零部件供应商的高度认可，建立了长期稳定的合作关系。公司依托锻造方面的优势，近几年积极开发布局锻造零部件在新能源汽车中的应用，参与多家知名整车厂新能源汽车零部件的开发。</p>

公司的终端客户为奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、比亚迪、小鹏、理想和蔚来等企业。直接客户主要以世界零部件百强企业为主，其中博世、采埃孚和麦格纳位列前五名。

轮毂轴承类产品主要供舍弗勒、北京振华、洛阳 LYC 等；球头拉杆类主要供 ZF 和 THK 加拿大等；轴类产品主要供上汽变速器、无锡威孚、新晨动力等；高压共轨类产品主要供无锡威孚、本特勒、无锡富泰盛等；转向节中的控制臂主要供 ZF 等。

二、互动交流

1、公司目前及未来的产能如何？

答：公司目前生产产能已基本饱和。现在募集资金已经到位，公司已根据募投项目建设规划进度，陆续进行固定资产投资，同时公司也在陆续进行项目投资，逐步扩大产能，以应对持续增长的订单需求。

2、公司的同行业竞争对手有哪些？

答：公司的竞争对手包括上市公司精锻科技、福达股份等，非上市公司有德西福格、宁波蜗牛等。公司产品涵盖了汽车的大部分安全锻件，公司产品线较为丰富，能满足不同客户的不同需求。

公司产品主要应用于汽车安全性能要求较高的系统，产品需要经过台架、路试等极端工况的实验。因此一旦进入客户的供应商体系，双方会建立长期稳定的合作关系。锻造行业相对来说进入壁垒较高。

3、公司未来的增速情况如何？

答：公司的主要客户为世界零部件百强企业，公司的营收规模相对于我们的客户来说较小。在保证产品质量稳定且满足客户要求的前提下，我们是其全球供应商，客户订单会有充分保障。

基于公司与国际知名零部件供应商的长期稳定的合作，也会

带来蝴蝶效应，有助于进入新客户的供应链体系。

同时公司也积极开发新能源汽车客户，根据新能源汽车客户的需求开发适用于新能源车型的产品。

截止 2023 年 6 月 30 日，公司与客户签署定点开发协议或收到定点开发通知的新能源汽车项目为 54 个。定点开发项目数量的逐年增加为后续形成新能源汽车零部件订单奠定基础。

2023 年 1-6 月，公司来自新能源汽车的产品收入为 6,729.64 万元，占主营业务收入的比例为 13.09%。

4、公司锻造设备属于自主制造？

答：锻造工艺较为复杂，生产装备尤其是关键工序的装备水平对生产效率和产品品质有着重要影响，也是一级零部件供应商和整车厂商选择上游供应商的重要因素。

国内锻压设备的技术水平参差不齐，高精尖设备仍须进口，相关设备销售价格高、采购周期长。公司在多年生产实践中不断总结生产中遇到的问题和自身需求，掌握了“热模锻压力机装备设计与制造技术”等装备生产技术，培育出扎实的装备自主设计能力。子公司芜湖顺联目前主要从事核心装备的研发设计，并已成功设计制造出 1,000 吨-5,000 吨等系列的热模锻压机、500KW-1,250KW 等系列的自动控温中频感应加热炉等核心生产装备，有效降低了设备采购成本，加快了投产速度，提高了设备自主性、实用性以及维护效率，提升了公司市场竞争力。

5、公司的核心竞争优势是什么？

答：公司深耕锻造行业几十年，积攒了几十年的技术优势，公司依托技术研发优势，发挥所在地产业集群的便利性，凝聚各级管理人才的智慧，充分调动自身资源，快速响应客户需求，不断提高客户满意度，与国际知名汽车零部件集团建立长期合作关系，形成客户资源优势，进而增强新客户的信任，持续提升公司在汽车锻件行业地位。

	<p>总体来说公司的核心竞争优势有：①客户资源优势，公司定位清晰，与主流客户合作，进入其供应链体系后，有较强的蝴蝶效应；②产品质量优势；③技术研发优势，拥有较为先进的生产工艺、模具自主设计能力、装备自主研发能力、与客户同步设计开发能力；公司的产品线丰富，可涵盖汽车零部件锻件的大部分安全件；④快速响应客户优势；⑤管理优势；⑥产业区域优势。</p> <p>6、公司为奇瑞提供哪些产品？</p> <p>答：公司间接为奇瑞提供节叉、不锈钢高压共轨、轮毂、曲轴等产品。</p> <p>7、是否进行海外布局？</p> <p>答：为及时响应客户需求，加强市场影响力，公司在德国设立了欧洲分公司，主要以销售服务为主，2023年1-6月出口收入占营业收入的比例为30.79%。另外，公司已经关注到相关行业信息，是否在海外投资建厂，尚需根据公司战略发展需要进行充分论证，并经公司相关决策机构审议通过后方可实施。如有相关进展，公司将及时履行信息披露义务。</p> <p>8、汽车行业的年降对公司有什么影响？</p> <p>答：年降是汽车行业的惯例，产品进入量产后才会进行年降，公司各产品的交付时间点，年降幅度均有所不同，在产品量产后，产品的技术工艺亦日趋成熟，公司可以通过提升效率、提高产品质量来减少年降的影响。综合来看年降对公司的影响不大。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附	无

件（如有，可以 作为附件）	
------------------	--