

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：2024-003

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 深圳市惠通基金管理有限公司 投资决策委员会委员 郭双桃先生 华鑫证券 汽车行业首席分析师 林子健先生
时间	2024年1月30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</p> <p>二、互动交流</p> <p>1、2024年优先级的任务是什么？</p> <p>答：2024年最主要任务是保证客户订单的交付及全力推进新项目落地投产。公司目前产能已基本趋于饱和，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。</p> <p>2、公司新能源产品收入占比情况如何？</p> <p>答：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。2023年1-6月公</p>

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%。得益于新能源行业的快速发展，公司未来新能源汽车零部件业务的收入和占比也将快速增长。

3、请简单介绍一下公司设备自制情况？

答：公司全资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。

4、怎么理解公司在汽车锻造行业的竞争力？

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。

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、装备自主研制能力、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。

5、公司的主要客户都是舍弗勒、ZF 这样国际巨头零部件企业的原因是什么？

答：公司 2004 年在芜湖建厂，成立时的目标定位为与国际、国内知名车企合作，目标客户为博世、采埃孚、麦格纳和舍弗勒等。公司配套主机厂的前装市场，刚开始进入客户的供应商体系时，须经过较长时间的审核。进入采购体系后，双方即建立了长

	<p>期稳定的合作关系。</p> <p>6、公司 2024 年的收入增长情况如何？</p> <p>答：结合公司的在手定点项目和客户项目开拓情况，预计 2024 年营收持续保持稳定增长。</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、提供的文档等附件（如有，可以作为附件）	无