证券代码: 603667 证券简称: 五洲新春

# 浙江五洲新春集团股份有限公司 2024年6月投资者关系活动记录表

编号: 2024-003

	T		
投资者关系	□特定对象调研	□分析师会议	□媒体采访
活动类别	□业绩说明会	□新闻发布会	□路演活动
	☑ 现场参观	□电话会议	□其他
会议时间及	6月20日		
参与单位名	富国基金 徐智翔 6月21日		
称或人员姓	长江证券 倪蕤		
名	国泰基金 戴计辉	兴证全球基金 王哲宇	广发基金 李雅哲
<b>名</b> 	诺德基金 罗世锋	民生加银基金 王鹏程	永赢基金 张 璐
	富安达基金 路旭 微积分基金 尹力	德邦基金 雷涛 汪宇 中汇人寿 孙海波 李勇镇	团
会议地点	公司会议室	11000 111400 1911	11.1
上市公司接	董 事 长:张	 峰	
		•	
待人员姓名 	证券事务代表:徐 <b>风险提示:</b>	<b>ジレジレ</b>	
投资者关系 活动主要内容介绍	响新产品的增长。另外,一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个	发进度或者下游市场需求外新行业的成长通常经历术研发、工艺完善和设备和公司的市场开场者的大投资者的大投资者的大投资者的大投资。 对重提醒广大投资者 以对重提醒广大投资。 对重提醒广大投资。 对重提及一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个	
		]重增长,釉承套圈承压 承产品实现销售约 18 亿	=

其中成品轴承销售收入 10.1 亿元,同比增长 3.66%;轴承套圈销售收入约 7 亿元,同比下降 9.91%;风电滚子销售收入约 8000 万元,同比下降 41.6%。轴承套圈受到欧洲经济不景气影响,两大主要客户订单均有下降;风电滚子扩产工作按进度进行,由于下游装机不及预期,叠加产业链中消化库存,影响正常订单。公司抓紧员工培训、改进工艺,提质降低本,2024 年二季度订单已开始回升。

#### 2、汽车零部件系列产品

报告期内汽车零部件销售收入 4.3 亿元,同比增长 9.3%,其中安全气囊气体发生器部件销售收入 1.8 亿元,同比增长 36.3%。增长源于现有客户需求的增长及不断开发新客户。

### 3、热管理系统

热管理系统销售收入 8.3 亿元,同比下降 1.26%。其中汽车热管理零部件收入超 2 亿,同比略有增长。

2024年一季报营收7.73亿,同比下降4.6%,归母净利润3783万元,同比下降5.84%,扣非归母净利润3448万元,同比增长14.28%。主要产品收入占比基本维持不变。

## 二、问答环节(主要问题列示,同类问题已作汇总整理)

## 问 1、2023年营业收入和归母净利润均出现下降的原因?

答:收入下降的直接原因轴承套圈业务和风电滚子收入的下降,具体原因已经分析过;由于营业收入下降,规模效应未能体现,导致归母净利润也出现下滑,但扣非后归母净利润同比有一定的增长。

#### 问 2、想了解公司 2024 年上半年经营情况?

答:公司 2024 年底上半年整体经营情况较平稳,计划于 2024 年 8 月 28 日披露半年报。公司自上市以来,一直在寻求转型升级,从以套圈为主到以成品轴承及精密零部件为主,这是一个厚积薄发的过程,公司董事会和管理层对未来发展充满信心。

#### 问 3、公司募投项目的建设情况?

答:除了补流,公司目前在建的募投项目有3个,风电滚子项目受到下游风电装机及市场竞争加剧,目前募集资金使用不到一半;新能源汽车轴承及零部件项目募集资金已经快使用完毕;汽车热管理系统零部件项目募集资金使用已经超过一半。公司力求最大限度发挥募集资金使用效率。

#### 问 4、公司将来还会有募集资金需求么?

答:公司作为一个轴承及精密零件全产业链的重资产型企业,依托 轴承底层工艺不断开发下游场景应用,应该说对资金还是有一定需求。 公司将在建设及发挥好现有募投项目基础上,统一资金调度,并根据资 本市场融资的具体情况安排好融资计划。

# 问 5、公司丝杠产品产能建设情况?

答:公司目前在建设两个丝杠产品的专业化生产车间:一个是滚珠丝杠组件及零部件车间,产品主要用于新能源汽车转向系统及刹车系统;另外一个是行星滚珠丝杠组件及零部件车间,产品主要用于机器人执行机构核心零部件。从今年投资情况来看,滚珠丝杠车间投资规模更大一些,主要是目前新能源汽车部分零部件线性执行器渗透率逐步提升,现在的市场是有需求的;机器人是从0到1的过程,现阶段技术及工艺在逐步定型,这个市场要看中长期的发展。新行业的成长通常经历相对较长的发展周期,存在较大的不确定性及投资风险,敬请投资者注意投资风险。

问 6、公司在资源配置全球化方面有哪些具体举措?进展情况如何?

答:公司 2021 年完成对欧洲著名变速箱轴承、工业电机减速器轴承 重要供应商 FLT 的并购,加强了公司产品在欧洲市场的竞争力;同时加 强了内部生产企业与 FLT 的融合协同,逐步提高了 FLT 在集团内部采购 份额。另一方面加大对五洲墨西哥的投入,内引外联、多举措加强对北 美市场的开拓,今年上半年整合并扩大北美销售渠道,开拓轮毂轴承的 后市场业务,不断完善公司业务国际循环的能力。

# 三、现场参观

参观公司高速精密锻造、汽配分厂等。

附件清单	无
日期	2024年7月5日