

证券代码：002101

证券简称：广东鸿图

广东鸿图科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-02

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券
时间	2024年8月8日上午
地点	广东鸿图四楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书曾文雯 运营总监宁鸿志 压铸（本部）副总经理曹锡永
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2023年定增之后，公司金利工厂、天津工厂目前大概的状态，以及产能利用率、设备转固的状态如何？如果天津工厂达到满产，总产值预计能有多少？武汉工厂（二期）的情况如何？</p> <p>答：大部分大型压铸机已经转固。天津工厂今年3月份已经投产，预计下半年产能会逐步提升；天津华北一期达成后预计年营业收入可达到5亿元以上。金利二期预计今年年底基本完成主体工程建设；武汉二期去年已经启动了部分设备投资，该部分设备现已投产。</p> <p>2、公司海外建厂的进度如何？目前海外建厂的目标客户群体的情况如何？是压铸和内外饰板块同步开展吗？</p> <p>答：公司海外项目的选址正在论证中，除了北美、墨西哥之外，</p>

我们在东南亚和欧洲地区都有开展前期调研论证工作，目前正结合客户订单情况进行整体推进。

海外建厂的目标是覆盖北美三大车厂及国际汽车零部件集团，公司将根据海外建厂的进度，考虑转移相关订单，若成功落地会将现有部分出口产品转移至海外生产。公司两个业务板块都会对海外布局产能进行研究论证，出海的方式也会考虑建厂、并购等多种途径。

3、公司目前北美业务收入占比是多少？公司前五大客户中有哪些是属于北美业务的？

答：公司出口业务约占整体营收的 20%，其中出口北美地区的业务收入约占出口业务的 90%；按客户系列统计，通用是公司前五大客户之一，包括了其在国内外的业务。

4、公司两个业务板块对于提升新能源车型业务收入占比有什么计划吗？现在轻量化方面的竞争越来越激烈，公司在找新能源车型客户方面有什么规划吗？

答：公司压铸板块新能源车型的业务收入占比去年约 25%，今年全年的目标是大于 30%，我们的总体目标是 2025 年两个板块加起来超过 50%。

现在新能源车企确实比较多，品牌也很多，在市场规划方面，公司一般会根据客户的发展前景来选定或绑定一部分客户，有针对性地重点做产品开发，或聚焦部分产品。除了新势力品牌外，自主品牌的新能源车型也是我们的重点方向之一。

基于目前新能源车企带来的整个汽车行业的内卷，我们作为有三十多年经验的汽车零部件企业，在优化内部管理方面还是有信心，也有措施去应对。

5、请公司分享一下今年与一体化压铸及轻量化相关的新客户、新订单、新合作情况，以及一体化压铸产品的毛利情况

答：从整体销售情况来看，今年的重点还是在一些自主品牌的车企，比如比亚迪、奇瑞等。关于一体化压铸，我们目前有四台超大型压铸设备在生产已量产的项目产品，分别对应四款车型；同时

	<p>也有新的产品和客户处于定点阶段，目前广州工厂的产能利用率已达 80%，近乎满负荷。公司与新能源车企的头部基本都有合作，也在对接海外北美的头部车企，目前海内外都有新能源汽车相关的布局和业务开展。</p> <p>对整个一体化压铸来讲，毛利情况取决于整个生产工艺的策划，刚量产阶段可能产品盈利水平相对较低，但产品的整个生命周期内有很大的提升空间。我们产品目前的良品率、量产情况都对标行业最优的参数，一体化压铸的产品项目达产之后利润率不会比传统压铸件低太多。</p> <p>6、公司内外饰板块目前的盈利情况、转型情况如何？</p> <p>答：我们预期内外饰板块今年收入比去年会有较好增长，但还要看下半年的实际经营情况。在产品结构上，正在从传统汽车格栅向新四化产品的转型，内外饰板块目前新能源车型的占比已超 25%，从现有产能来看可以达到满产。内外饰板块的增长动力在于产品结构的优化，目前光电一体化产品已得到客户的认可；同时公司也在考虑用资本手段给内外饰板块进一步赋能。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 8 月 8 日