

证券代码：002126

证券简称：银轮股份

债券代码：127037

债券简称：银轮转债

浙江银轮机械股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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 checked="" 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"/> 线上会议调研		
参与单位名称 及人员姓名	参会人员共 125 人，具体参与单位如下：		
	北京鑫翰资本	博时基金	财信证券
	德邦证券	东方财富	东方创新基金
	东方证券	东吴证券	方正证券
	工银投资	广发证券	国海证券
	国华兴益资管	国金基金	国联基金
	国联证券	国盛证券	国投瑞银
	国投证券	国信证券	国元证券
	海富通基金	杭银理财	颀科私募基金
	华创证券	华福证券	华龙证券
	华泰保兴基金	华泰证券	华西证券
	华夏基金	嘉实基金	江苏高投
	金通资本	犁得尔投资	民生证券
	南方基金	鹏华基金	浦银安盛基金
	泉果基金	人保资产	睿亿投资
	三井住友	山西证券	上海大朴资产
	东方资管	千翊投资	长鸿资本
	上海证券	申万宏源	裕晋投资
	拾贝投资	台州三以投资	天风证券

	西部证券	兴业证券	银河投资
	甬兴证券	渝富资本	长江证券
	秘银投资	浙商证券	外贸信托
	中泰证券	中信保诚基金	中信建投
	中信证券	昊一私募	金鹰基金
	第一财经	汇正财经	
时间	2024年9月6日-9月7日		
地点	公司Y幢三楼阶梯教室		
上市公司接待人员姓名	徐小敏：董事长 陈敏：副总经理/董事会秘书 王宁：副总经理/欧洲银轮总经理 刘浩：副总经理/研究总院院长 杨分委：副总经理/商用车与非道路事业部总经理 陈晓斌：北美银轮总经理 胡振武：总经理助理/墨西哥工厂负责人 王巍巍：总经理助理/营销总监 杨志尚：北美技术总监 华金亮：总经理助理 贾伟耀：财务总部部长 季敏洋：数字与能源事业部副总经理 古泉雄：AI数智产品部部长		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、国际化过程对地缘风险的应对有何措施？</p> <p>答：公司对于地缘风险影响已做充分预判，并采取不同的策略进行应对。当前公司建立了“属地化制造，全球化运营”的体系，积极实施供应链全球化战略，目前关键材料均已建立或即将建立海外供应链。上述措施使公司具备了有效应对风险和加速获取海外客户订单的能力。</p> <p>二、上半年北美银轮已实现扭亏为盈，公司目标未来几年海外属地净利率要高于国内？在当前竞争激烈的市场环境下，如何实现这一目标？</p> <p>答：公司通过十五年的积累在海外投资建设多个属地工厂，这些扩</p>		

建是基于全球化发展的趋势，在这个过程中，公司也经历很多曲折，并总结到宝贵的启示，那就是运用好中国元素。关于如何实现海外净利率高于国内，首先公司海外客户主要是国际一流的头部企业，这为后续海外市场的扩展提供了强有力的支持。此外，公司在欧美市场的客户基础稳固，这进一步增强了我们的市场竞争力和盈利能力。后续公司将大力推进精益生产和供应链建设，通过内部挖掘不断降低成本，以提高盈利能力。

三、海外属地未来三年营收展望？采取哪种运营模式？有哪些风险需要预防？

答：据公司海外发展五年规划，预计到2028年海外属地收入占比达40%以上，公司总体上采取轻资产运行模式，厂房以租赁为主，纯产线投资，投入产出比大概1:4或5，以此推算，在目前已有的投资基础上，预计后续还需要增加投资。关于海外风险，合规经营风险是首要，要求海外子公司完全遵守当地所有法律法规。

四、公司在机器人热管理领域已获得多个专利，未来具体的产品规划和落地节奏怎样？

答：公司在北美与头部机器人制造商有交流，目前对热管理功能的需求存在，但尚未达到需要完整热管理系统的程度。公司将继续跟进这一领域的发展，截止目前已布局多个预研项目，并拥有关键专利比如仿生热管理等，随着机器人在物流、医疗、零售等行业中的应用增加，功率消耗和复杂性上升，热管理的重要性也会逐步提升，未来我们会根据市场需求调整产品开发节奏，确保我们在市场需求增大时，占据技术领先地位。

五、公司数字与能源业务从放量节奏来看，先是哪些业务？先放量的这些业务里，主要客户有哪些？数字能源业务的竞争优势？

答：1、今年数字能源分领域业务放量排序预期是热泵>储能>风光电>数据中心>超充；明年分领域放量排序预期是储能>数据中心>超充>热泵>风光电；主要客户有北美大客户、美的、比亚迪、中车、阳光电源、宁德时代、吉利、广汽、远景等等。

2、公司在数字能源业务中的核心竞争力在于其全面的产品布局和强大的技术能力，以及中美两地的制造能力和研发团队，使公司数字能源热管理从0到1以及从1到10各个阶段都具备竞争力。

六、公司在储能和数据中心领域的市场布局和客户合作情况如何？

答：公司在储能和数据中心领域已经与多家头部客户建立了合作关

	<p>系。储能方面，公司已定点多个项目，并在洽谈更多项目。数据中心方面已有订单落地，并在国内外均有不同应用场景的项目在开发，并与国内该领域下多家头部客户进行合作，涉及楼宇改造和旧机房改造等项目。</p> <p>七、公司在低空经济领域有哪些布局？</p> <p>答：公司目前与低空飞行器客户建立了业务合作，并已获得了多个热管理项目定点。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年9月6日-9月7日