

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：2024-02

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	广发证券 李靖 兴银基金 翁公羽
时间	2024年9月25日
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书曾文雯 运营总监、经营管理部部长宁鸿志
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问压铸这一块这几年定点的情况如何？展望未来两三年大概是怎样的增长情况？</p> <p>答：压铸板块今年收入预计可保持稳定增长，增长主要源于新建几个基地生产以及新客户的增长。未来压铸的量主要来源于新扩产项目，一个主要是广州工厂未来两年会释放出大规划增量；其次是募投项目，天津工厂、武汉二期和金利二期也会有一定释放量，目前天津工厂已经建成投产，武汉二期和金利二期也今年陆续启动建设。</p> <p>2、请介绍这几个新规划基地的产值情况？</p> <p>答：广州鸿图达产产值预计3-4亿；天津鸿图今年内建成投产，未来达产后年产值预计5亿左右；武汉二期规划达产后年产值5-6</p>

亿，金利二期达产后年产值约 7 亿。以上新扩产项目的产能全部填满，整个压铸收入可达到 60 个亿以上。

### **3、请展开讲讲上述基地到 2027 年的配套客户？**

答：根据公司国内布局划分，华东市场围绕南通基地，华中市场围绕武汉基地，华南市场以鸿图总部和广州鸿图为主，天津鸿图主要覆盖华北市场。除了出口到北美以出口港布局以外，这些生产基地秉持就近供货原则，按照 400 公里范围内供货给主机厂。华南主要是围绕本田、日产和小鹏等客户，武汉主要是围绕武汉本田和通用等客户，南通主要是供应出口、围绕上汽通用以及吉利等长三角一带的客户，天津主要是围绕一汽丰田、长城和沃尔沃等客户。出口的主要根据出口港布局，北美和欧洲的订单主要是由南通鸿图和本部供应，主要客户是北美通用和克莱斯勒。

### **4、从订单情况来看，后续产能释放出来主要是通过哪些客户去消化？**

答：公司目前投的基地主要是根据客户订单来决定的，公司建厂较为谨慎，会根据客户订单排期来排产能，整体订单都是有承接的，现在的增量主要是来源于国内自主品牌如小鹏及另一头部新能源车企。

### **5、请介绍行业的格局变化情况？**

答：铸件在国内本身是一个集中度比较分散的行业，有些主机厂有自己的压铸厂，也有独立的不依赖于主机厂的压铸厂，也有完全不依赖于客户、不跟单一客户绑定的压铸厂。随着汽车轻量化发展，目前整个市场规模都在扩大，因此同行都有在增长。因为汽车件是压铸厂的最大客户，随着汽车件量的增长以及汽车结构调整，以及轻量化的趋势不改，整个市场容量是足够大的，整个压铸格局有头部集中趋势。压铸属于资本密集型、劳动密集型和技术密集型这三个密集型行业，是有一定的门槛，鸿图是国内第一家上市的压铸企业，到现在压铸企业上市的已有六七家，整个行业都在往前走，压铸规模能够上升到 40 个亿也有比较多企业。同时也受到贸易政策影响，很多企业都在往外走，都有海外布局计划。根据压

铸协会发布文件来看，行业内的头部企业排位较为稳定，整个赛道还是不错的。

**6、现在压铸给车企报价是否有年降机制？这两年价格是怎样一个状况？**

答：年降在整个行业是一直都有的，具体的年降比例不同客户有所不同。公司年降主要集中在以前年度量产的产品项目，新产品稍微好一些，年降比例新的旧的叠加，如果持续获得新项目的话是能覆盖年降成本的，这两年年降力度相较往年会高一些，对毛利有一定影响，但只要有新项目，产品有附加值，整个价格还是可以的。

**7、公司产品跟其他友商对比，有什么优势吗？公司参与车企的定点，客户更看重什么因素？**

答：对客户而言，这几年鸿图的质量管控能力、产品设计能力以及高复杂技术，如薄壁高压这些难做的产品鸿图的技术攻关能力比较强的，所以很多客户看重鸿图这一方面，这也是鸿图的一个优势。例如，部分国内头部车企有自己的压铸厂，但也会把部分技术工艺难度较高的产品订单放出给鸿图，客户对鸿图的技术和质量控制都是认可的，高质量的稳定性和技术解决方案能力是客户看重鸿图的优势。现在一体化压铸的趋势出来之后，鸿图在一体化技术、量产经验、设备配置（覆盖 6800-16000 吨）、免热处理材料等方面都具有领先优势，也拥有压铸行业唯一的国家企业技术中心。

**8、一体化压铸的经济性现在是什么样的状况？现在一体化大压机的良率、节拍、毛利率水平大概是什么情况？**

答：随着一体化压铸应用车型的逐步上量，一体化压铸的经济性在主机厂商层面逐渐体现，带动更多车型的应用和一体化压铸产品的开发。节拍方面，我们公司目前大压机是从 120S 不断向下优化缩短；良率方面在 90%向上不断优化提升；毛利率水平在新承接的压铸订单中处于高位。

**9、请问业内有哪些车企是自研自制的？**

答：由于一体化压铸的运输限制，几乎只能采用就近配套供货的方式。预计一体化压铸后续会有 2 种主流的供货方式。一种是主

机厂商与供应商合作，采用厂中厂的方式；另一种是主机厂商自建压铸模块。由于生产基地的地域分散性，同一个主机厂商会同时采用这两种方式。目前主机厂商自建是主流，但“厂中厂”模式在成本和技术等方面更具优势，有望后续进一步铺开。

**10、近期一体化压铸的热度下降了，请问下降原因是？**

答：对我们而言，比较容易关注到的是资本市场话题热点热度在下降，但是主机厂这方面我们并没有非常明显感觉到下降趋势，当然实际我们也会做好市场需求变化的一些风险预防措施，如研究大型压铸机一模多开的方案。

**11、请介绍一模多开？**

答：一模多开通常是当压铸机的吨位数倍于零件所需的锁模力时，在一套模具中同时压铸多个零件，以充分利用压铸机的吨位，降低制造成本。这是压铸中的常规作法，通常用于小产品。在结构复杂、尺寸较大的铸件中应用受到较多限制，比如多抽芯结构干涉、部分零件不良增加等。

在大吨位压铸机上用一模多开的方式，实现多个中小尺寸零件的压铸，是提升大机台利用率的一个措施，在技术上具备一定的可行性。目前我司的大吨位机台除量产产品外，还用于新产品开发试制，基本处于较高负荷的状态。暂时不考虑在大机台上进行一模多开生产。

**12、大型压铸机有几台？可以从不同吨位介绍一下吗？**

答：目前已投入的超大型压铸单元包括 6800T 有一台、7000T 有两台，12000T 和 16000T 的各一台。

**13、目前公司做的降本工作做得怎么样？后续还有降本的空间吗？展望一下后面的盈利水平？**

答：基于这几年行业内竞争加剧，大家都是放低毛利诉求来接单，在这种情况下，除非产品有很高附加值或者开拓了高毛利的客户才会有大的改观，从内部降本方面来说，现在外部毛利空间难以有大变化，只能内部挖潜。公司积极通过内部挖潜消化外部毛利的影响，目前有一定成效，但根本性改变还是要由客户结构变化和市

	<p>场结构变化决定。毛利的提升是要有多方的努力，一个是公司内部要挖潜，秉持没有毛利也要挖出毛利内部策略，另一个是靠高毛利客户和产品的开拓，也需要这些高毛利高回款客户重新起量。</p> <p>14、公司对海外出口这块未来如何展望？对海外有什么规划吗？海外的毛利率相对比较高，未来是会有一个提速还是稳健的收入水平？</p> <p>答：海外出口展望还是比较比较乐观的，与此同时，我们目前也在考虑海外产能布局的项目，包括北美、东南亚、欧洲市场，目前美国的关税政策对我们的产品出口会有一些影响。</p> <p>15、据我们观察股权激励中 2025 年达到 92 亿的收入目标，增量收入的主要构成？</p> <p>答：主要由三部分组成，第一部分是公司现有产能优化提升发挥出来；第二部分是新扩产项目（含募投项目）的贡献；第三部分是通过资本运作、横向纵向布局来整合完成。现在都在分头实施，现有生产基地都在拉量，新项目争取尽快投产，也在寻找合适的资本整合机会。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 9 月 29 日