

证券代码：002472

证券简称：双环传动

## 浙江双环传动机械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-005

|                    |  |
|--------------------|--|
| <b>投资者关系活动类别</b>   | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议   |
| <b>参与单位名称及人员姓名</b> | 易方达基金、富达基金、淡马锡、汇添富、华夏久盈、宏利投资、森锦投资、博永投资、瓴仁投资、禾其投资、明河投资、沅沛投资、明润投资、新加坡政府投资、龙锦东深投资、永禧投资、美阳投资、万永投资、瑞华投资、谢诺投资、华杉投资、固禾基金、坤阳基金、锐方基金、方正富邦基金、融通基金、上银基金、淳厚基金、鹏华基金、凯石基金、朱雀基金、银华基金、泉果基金、千禧基金、民生加银基金、红筹基金、合远基金、冰湖基金、中欧基金、碧云资本、凯联资本、华乐资本、猎投资本、大和资本、静瑞资本、碧云资本、禹田资本、珀阳资本、宁远资本、千习资本、智诚海威资管、诚盛投资管、四叶草资管、泰康资管、人寿资管、浩成资管、慎知资管、翎贲资管、加皇环球资管、至真资管、杭银理财、汇丰前海、大华继显、施罗德、富瑞金融、盛博香港、国泰君安、精至资产、大朴资产、合众易晟、德意志银行、花旗環球、金科控股、石锋资产、鸿竹资产、摩根士丹利、中金公司、麦格理、中信建投、美国银行、海通国际、通用技术、瑞银资产、大朴资产、百川财富、耕霖资产、点宝资产、富兰克林邓普顿、源峰私募、彼得明奇私募、三井住友、华夏未来、贝莱德、安本私募、复星恒利、润达私募、磐厚动量、上汽金融、红方私募、普行资管、君成私募、行知创业、才誉资管、大家资管、益和源资管、Point72、路博迈、昆仑保险、野村国际、资衡商管、BaringsInvestmentAdvisers(HongKong)Limited、TRIVEST ADVISORS LIMITED、Deutsche Bank AG、FountainCapResearch&Investment(Hongkong)CompanyLimited、Millennium Investment Holdings Limited、UG INVESTMENT ADVISERS LTD、TownSquare Investment Fund、Mellifluous Capital、广发证券、中信证券、东吴证券、长江证券、国海证券、野村证 |

|               |   |
|---------------|---|
|               | 券、财通证券、东北证券、山西证券、高盛证券、国投证券、甬兴证券、国信证券、开源证券、平安证券、天风证券、国盛证券、招商证券、南京证券、五矿证券、华创证券、国联证券、浙商证券、民生证券、西部证券、中邮证券、华泰证券、方正证券、申万宏源证券、海通证券、兴业证券、华西证券、中泰证券、东亚前海证券、西南证券、信达证券、浙大联创投资、新思路投资、谢诺投资、淡联投资、金百镭投资、君弘投资、友邦投资、盈泰投资、三登投资、唐融投资等机构 216 人  |
| 时间            | 2024 年 10 月 30 日  |
| 地点            | 线上  |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事长 吴长鸿、总经理 MIN ZHANG、财务总监 王佩群、董事会秘书 陈海霞  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>一、公司三季度业绩情况简介</b></p> <p>今年第三季度公司两个业务板块，新能源汽车齿轮业务和智能执行机构业务，在今年的第三季度营收增长较好，这也将是未来助推公司稳健发展的业务动力。</p> <p>第三季度公司整体业务结构中，主营业务与钢材贸易业务的营收占比情况与过往相比并没有太大的变化，主营中乘用车齿轮业务在第三季度的营收占比有所提升。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>问题 1：在净利润率的目标层面上，展望未来三年，公司计划是怎样？</b></p> <p>在过往的三个季度，公司的毛利率在稳步向上，特别是主营业务方面。从几个维度来看，公司认为未来毛利率的提升还有空间。</p> <p>第一个维度是公司的业务结构，目前公司的业务结构还在持续优化中，特别是新能源齿轮业务，其占比持续提升，公司将通过对产品结构的优化来持续提升主营业务毛利率和净利率水平。</p> <p>第二个维度是降本提效，公司的降本提效有两方面工作，第一方面是设备效率，公司团队持续对装备进行深入研究，提升对装备的理解和效率以提高单位时间产出和良品率；第二方面是深度机加工的工艺能力和工装刀具、模具的能力提升，从前端锻打工序到终检，每一道工序的工装、刀具及模具的能力提升、寿命的延长，可以降低整个折旧分摊。</p> <p>第三个维度是集采，目前公司正在重点打造内部的数字化运营，并持续对集采、供应链管理、供应链进行优化。</p> <p>以上这几个维度，对公司主营毛利率的提升有相当大的促进作用。净利率方面涉及</p> |

到费用端，公司会重点对管理费用、销售费用及财务费用进行控制，但在研发费用方面，公司将在未来几年持续加大研发投入力度。

**问题 2：公司对前五大客户的未来展望？**

公司前几大客户业务相对比较稳定，其在公司的业务增速与公司整体的增速差异并不大。目前在公司营收中排名第三至六名之间的几家重点客户的潜力大，展望未来几年，公司预计未来的客户结构可能会发生一些新的变化。

**问题 3：公司传统燃油车齿轮业务和新能源汽车齿轮业务的营收占比情况？**

公司乘用车齿轮板块包含了传统燃油车齿轮业务和新能源汽车齿轮业务。在第三季度，乘用车齿轮板块营收占公司主营业务收入的比例有所提升。目前新能源汽车齿轮业务保持着良好增长态势，其营收的增长对公司毛利率提升起到一定的贡献作用。

**问题 4：公司毛利率在三季度环比、同比都有比较大的提升，三季度提升的原因？**

公司毛利率提升一方面得益于公司销售业务的持续提升，特别是新能源汽车齿轮的业务量不断增加，公司规模效益得以充分发挥；另一方面是公司各项降本增效措施持续推进，降本增效成果较好的反映在毛利率上。

**问题 5：三季度公司经营现金流环比和同比都有一些下滑，原因是什么？**

公司三季度的销售增加较多，部分应收款项在季度末尚未收回。此外，公司对钢材进行了一些战略性采购，费用支出方面有所增加。以上因素的叠加，致使公司三季度经营现金流出现环比、同比下降的情况，公司预计后期会逐步恢复。

**问题 6：目前公司的产能利用率情况？**

公司现有的新能源汽车齿轮产能利用率较为饱满，公司在加紧扩建新产能。同时，公司通过降本增效的措施，例如工艺改善、装备技术提升以及设备保养等，不断提升设备使用效率，以提高单位产出来满足客户不断增长的需求。此外，在内部生产方面，公司组织不同工厂间的协同合作，对全集团的产能利用率进行平衡。

**问题 7：智能执行机构在车辆中应用会越来越多，在车辆上面的单车价值量逐步提升到一千元左右，公司怎么去看未来实现的时间点？**

智能执行机构产品的内部驱动结构件技术门槛高，特别是齿轮啮合部分的技术要求。由于注塑齿轮属于一次成型产品，其产品精度、齿轮修形都需要依靠模具精度、模具制造能力以及模具寿命等方面来保证。目前，国内外能够大批量生产六级驱动齿轮以及对于齿轮修形有深度理解的厂商非常稀缺。

智能汽车里有 PLG、EPB、智能大灯、智能座椅调节器等产品，这些产品端都有应用到智能执行机构。目前公司已经覆盖车辆中的多个品类，随着公司产品种类的持续丰富，预计未来的单车价值量会持续提升。

**问题 8：目前海外工厂相比二季度是否有一些新的进展？**

公司在匈牙利建设的海外生产基地在三季度进行了封顶仪式，厂房的土建、钢结构等工作已基本完成。目前工厂内部的电器安装、地坪铺设以及办公室装修等工作也在紧锣密鼓地开展中。整个海外工厂的基础设施建设进展情况比公司原定计划要快，预计今年能够基本完成工厂建设工作，明年上半年有望实现首批设备入厂。在海外基建工作有序开展的同时，公司已经以海外生产基地为主体在逐步与客户开展项目对接工作，并陆续获得一些项目定点。未来公司的海外生产基地将主要供应新能源汽车齿轮产品，包含混动、纯电等齿轮产品。

**问题 9：现在汽车中的智能执行机构产品整体的配套格局以及智能执行机构的技术路线上面会不会有一些变化？**

市场对智能执行机构厂商不仅有很高的设计能力要求，也对批量稳定的制造能力有较高要求。公司具备依据客户的各类需求提供全面设计方案，并对方案进行验证；其次，公司具备稳定制造能力；最后，能够在市场需求快速爬升的情况下快速组建反应。

**问题 10：关于三季度各业务板块的营收情况？**

在第三季度的公司业务板块中，新能源汽车齿轮和智能执行机构这两个板块保持高速增长；商用车齿轮业务板块三季度环比有所下降；工程机械齿轮业务板块无论是三季度还是前三季度，与去年相比变化不大。

**问题 11：三季度新能源车齿轮业务增幅较好的驱动因素是什么？**

第一方面，随着公司不断开拓国际业务，获得的全球化项目越来越多，在海外市场的占有率逐步提高；第二个是公司在新能源汽车上的 ASP（单车价值量）提升，新能源汽车同轴减速箱齿轮产品相比平行减速箱齿轮产品的 ASP 要高一些，这一因素也助推了公司整个新能源汽车齿轮业务的增长；第三个是国内市占率有所提升，公司国内的新能源齿轮业务市占率相比去年有进一步提升。

**问题 12：欧洲主机厂现在的需求情况是怎样的？**

欧洲的 OEM 客户规划周期一般比较长，整体订单的稳定性、预测的准确率较高，目前公司欧洲客户的项目都按计划正常在推进。从汽车零部件产品的特点来看，欧洲汽车

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>行业竞争越激烈，对类似公司这样的专业外部厂商的需求就会越强，与国内情况相同。早期欧洲车企的齿轮产品主要以自制为主，随着汽车行业竞争格局的加剧，欧洲车企也开始逐步将齿轮业务转移给专业齿轮厂来生产，车企集中资源以提高自身的竞争力。</p> <p><b>问题 13: 关于北美出口业务，公司应对海外关税方面会有怎样的措施?</b></p> <p>目前，公司的直接出口业务中美国业务量占比并不大，今年在总营收中占比大约 3% 左右。如果海外关税提升，一方面，公司会与客户进行积极沟通；另一方面，公司也在积极布局欧洲市场，组建欧洲生产基地。</p> <p><b>问题 14: 有没有一些新的 OEM 客户可能在今年下半年或者是明年使用同轴减速箱?</b></p> <p>除了已有客户外，目前还有一部分 Tier 1 和整车厂客户与公司在进行项目对接或前期设计研发等工作。</p> |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2024 年 10 月 30 日  |