

浙江万里扬股份有限公司 关于投资者接待日活动召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

浙江万里扬股份有限公司（以下简称“公司”）投资者接待日活动于2017年5月3日下午15:00-16:30在公司会议室以现场方式召开。公司财务总监胡春荣先生、董事会秘书张雷刚先生出席了本次活动，就公司经营情况等问题与投资者进行了充分的沟通和交流，具体情况如下：

1、公司 2016 年度业绩中合并了芜湖万里扬几个月的业绩？

答：公司从 2016 年 11 月开始合并芜湖万里扬变速器有限公司的财务报表，2016 年度合并了 2 个月。

2、2016 年公司汽车变速器销量有多少？

答：公司 2016 年销售汽车变速器 109 万台，其中商用车变速器 66 万台，乘用车变速器 43 万台，包含了芜湖万里扬 2 个月的销量。

3、近年来，原材料，如钢材的价格上涨，是否会对公司的业绩带来影响？

答：公司与供应商建立了长期战略合作伙伴关系，通过规模化采购可以获得稳定的供应以及价格上的优惠。同时，公司零部件自制率比较高，可以通过成本控制和采购控制等方式有效降低原材料价格波动给公司带来的影响。

4、金兴内饰 2017 年一季度业绩有所提高，全年是否会持续增长？

答：金兴内饰通过加强经营管理、成本控制和资源整合，盈利能力得到了有效改善，2017 年一季度实现盈利，全年会保持持续增长的势头。

5、乘用车自动变速器业务的客户拓展情况？

答：公司 CVT 产品客户开拓进展顺利，目前主要目标客户为北汽银翔和重庆

力帆等，将逐步开始供货。

6、2017 年一季度商用车变速器产销情况如何？

答：一季度，公司商用车变速器业务保持了快速增长的态势，产销两旺，有效提升了公司的整体业绩水平。

7、在最近的公告中提到公司与富源县签约了《战略合作框架协议》，其中提到的 300 万产能汽车零部件项目，请问这个 300 万的产能是怎么规划的？

答：2016 年，公司提出了 532 战略规划，实现销售乘用车变速器 300 万台，其中自动变速器 200 万台，手动变速器 100 万台。

8、公司与富源县开展战略合作的目的？

答：该合作项目主要是生产汽车变速器壳体产品，公司乘用车变速器壳体与商用车变速器高端产品壳体均为铝制壳体，采用铝制壳体实现产品轻量化，可以有效促进汽车省油和节能降耗。随着公司变速器产销量的不断提高，对铝材的需求将越来越大。

富源县铝产业发达，资源丰富，公司可以充分利用其丰富的铝材资源，降低原材料的采购成本，就近生产，铝水可以直接进行压铸生产，无需凝固成铝锭后重新熔炼压铸生产，减少了加工环节，进而有效降低生产成本；与此同时，富源县优惠力度较大的招商引资政策和相对较低的人工成本，也有助于降低公司的综合经营成本，进一步提升公司的盈利水平。

9、公司收购汽车内饰业务的原因？

答：随着中国汽车产业的快速发展，汽车保有量和新增销量规模不断扩大，对于汽车内饰件的需求也越来越大，开拓汽车内饰业务，可以为公司带来新的业务收入和利润增长点。同时，可以将汽车变速器和汽车内饰的客户市场资源进行有效整合，实现共享和互补，推动客户市场的开拓，实现产品业务的不断增长。

特此公告。

浙江万里扬股份有限公司

董事会

2017 年 5 月 4 日