

证券代码：002434

证券简称：万里扬

浙江万里扬股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 6 日 下午 15:00 至 17:00 时
地点	“万里扬投资者关系”小程序，采用网络远程的方式举行
上市公司接待人员姓名	公司董事长黄河清先生，财务总监胡春荣先生，董事会秘书张雷刚先生，独立董事刘伟先生。
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司与博世合作的 ECVT 纯电动无极变速器现在进行到了什么阶段？今年能完成测试并量产吗？目前准备适配的车型有哪些？ 答：您好！公司 ECVT 产品目前正在积极开展客户开拓、项目对接等工作，ECVT 产品应用于新能源纯电动汽车，公司将大力推动 ECVT 产品配套客户车型尽早量产上市，谢谢！ 2、想问下公司有回购公司股票或者员工持股计划吗？ 答：您好！目前，公司没有回购公司股票的计划。公司于 2018 年-2019 年期间回购公司股票 2740 万股目前存放于股票回购专用账户，拟用于股权激励或员工持股计划，目前正在研究中，谢谢！ 3、公司商用车自动挡变速器相关业务目前进展如何？ 答：您好！公司轻卡 AMT 自动变速器已配套福田汽车、东风汽车、四川现代等汽车厂的车型量产上市。同时，公司加快开发中重卡 AMT、特种及非道路车辆 AT 等自动变速器产品，并尽快推向市场。此外，同步开发符合我国商用车市场需求

的混合动力系统产品。

4、在轻卡自动变速器上，公司有何技术优势？

答：您好！公司轻卡 AMT 产品已经搭载福田汽车、东风汽车、四川现代等多个客户车型量产上市，该产品具有手/自一体、坡道辅助起步、响应定速巡航、响应排气制动以及多种驾驶模式切换等功能，技术先进，可应用于轻卡、轻客和工程机械领域，并可扩展应用于新能源汽车。产品同步在众多汽车厂的近 20 个车型中进行匹配开发。谢谢！

5、公司在轻卡业务上的开发适配哪些车型？

答：您好！公司轻卡变速器产品系列丰富，可以配套国内所有的轻卡车型，客户覆盖国内大部分商用车汽车厂，包括福田汽车、中国重汽、东风汽车、中国一汽、江铃汽车、庆铃汽车、江淮汽车、现代汽车等，2020 年公司与庆铃汽车开展配套合作，实现了国内主流轻卡客户的全覆盖。谢谢！

6、公司乘用车 CVT 变速器业务开发新老客户车型上有什么新的进展？

答：您好！公司 CVT 产品已配套奇瑞汽车的瑞虎系列、艾瑞泽系列、捷途系列车型，吉利汽车的帝豪 GS/GL，远景 X3，远景 X6，滨瑞、SS11 平台车型以及比亚迪小秦、F3 车型。目前正在积极开拓长安汽车、长城汽车等国内主流汽车厂以及部分合资汽车厂客户车型。谢谢！

7、当前重卡行业高景气度下，公司重卡变速器相关业务目前进展如何？

答：您好！公司重卡手动挡变速器已完成台架试验，正开展样车搭载试验，并推动尽快搭载客户车型量产上市。同时，公司加快开发中重卡 AMT、特种及非道路车辆 AT 等自动变速器产品，并尽快推向市场。此外，同步开发符合我国商用车市场需求的混合动力系统产品。

8、轻卡行业的政策变化对公司商用车变速器业务会带来哪些影响？

答：您好！国家持续加严治理超载超限，推动了商用车载重合规化和动力标载化，进一步释放了运力新增需求，并有利于增加标准化车辆的需求。公司自主开发的商用车 G 系列高端轻微型变速器凭借轻量化、高性能等竞争优势，获得了国内各大汽车厂的高度认可，市场份额不断提升，产销规模也随之不断扩大，有力推动了公司轻卡变速器收入增加和盈利能力的提高。

9、现在开始了么？

答：您好！公司 2020 年度网上业绩说明会已经开始，时间为 15:00-17:00，谢

谢！

10、请问最近金属材料涨价对公司成本影响大吗？公司产品是否能够通过涨价抵消这个成本？

答：您好！金属材料涨价对公司成本有影响。公司积极通过各种方式降低涨价带来的影响。一方面，公司壳体、齿轮、轴及同步器等关键零部件的自制能力强，可以降低原材料价格波动对公司的影响。另一方面，公司年产销汽车变速器数量规模较大，通过规模化采购具有相对的成本优势。同时，公司积极开展技术升级和工艺设计优化，有效减少原材料的用量。第三，公司积极与配套客户协商，通过产业链成本转移的方式降低原材料涨价对公司的成本影响。谢谢！

11、在新能源汽车市场上，公司的变速器业务目前进展如何？

答：您好！在新能源汽车市场，公司大力开拓 EV 减速器、ED “二合一”电驱动系统、EDS “三合一”电驱动系统的客户市场，提高销量规模 and 市场份额。持续深化与博世的战略合作，全力推进 ECVT 产品的研发、技术升级以及在纯电动汽车中的产业化应用，增强公司在新能源汽车快速发展中的市场竞争力。同时，加快 DHT 混动系统产品系列化开发，并大力推动 DHT 混动系统尽早配套汽车厂的混合动力汽车量产上市，在节能减排的大背景下获得市场先机和新的业务增长点。目前，EV 减速器已配套客户车型量产上市，新客户也在积极开发中。ECVT 产品正在进行客户项目对接开发中。DHT 混动系统正在进行样机台架试验和客户项目对接，很快可以搭载客户车型进行样车试验。谢谢！

12、公司在混动汽车 CVT 变速器领域的业务情况如何？配套哪些车型？

答：您好！公司在前几年就已布局开发 DHT 混动系统，产品在技术和结构设计、性能、成本等方面具备较强的竞争优势，产品目前正在开展样机台架试验和汽车厂客户车型项目对接工作，预计很快可以开展客户样车搭载试验，公司将积极推动产品配套客户车型尽早量产上市。谢谢！

13、公司去年 EV 减速器销量大减的原因是什么？今年计划是继续升级改进吗？目前适配了哪些车型？计划适配其他什么车型？

答：您好！2020 年由于公司 EV 减速器产品配套客户车型市场终端表现不佳，导致产品销量同比减少较多。2021 年，公司继续大力推动相关产品的车型匹配试验和开发工作，EV 减速器已为部分新增客户进行小批量供货，并逐步开始批量供应。谢谢！

14、为扩大产能，公司有无增加厂房或新添产线的计划？

答：您好！目前，公司相关产品的产能已能满足 2021 年的市场供应需求，暂无进一步扩大产能的计划，谢谢！

15、公司今年不发每月销售快报了吗？

答：您好！公司产品年度销量情况将在公司年度报告中披露。谢谢！

16、作为金华本地人投资万里扬却深陷其中，目前公司业绩正常而市场反映却不尽人意，走势行情可用低迷来形容，接下来公司有没有方法对策能在市场上把业绩带起来，给投资者信心？

答：您好！公司一直以来都非常重视投资者回报工作，努力把企业经营好，不断提高公司的业务规模和盈利能力，并通过好的分红措施回报股东。谢谢！

17、地处零配件企业众多的浙江，在选择零配件供应商时，公司是如何考虑的？

答：您好！公司十分重视供应链资源建设，优先选择在技术、质量、交期、管理规范等方面具备优势的供应商进行合作，并共同发展。谢谢！

18、在新能源车销量增长的情况下，为何公司的新能源汽车配件销售量下滑严重？

答：您好！2020 年由于公司 EV 减速器产品配套客户车型市场终端表现不佳，导致产品销量同比减少较多。2021 年，公司继续大力推动相关产品的车型匹配试验和开发工作，EV 减速器已为部分新增客户进行小批量供货，并逐步开始批量供应。谢谢！

19、公司在海外市场有什么突破吗？

答：您好！目前，公司产品主要通过配套吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪汽车等汽车厂的车型出口海外市场。谢谢！

20、公司 2021 年业绩的增量体现在哪些板块？

答：您好！基于 2021 年国内汽车市场的形势不断好转以及配套客户汽车厂的销量不断增长，公司乘用车变速器和商用车变速器收入规模和盈利水平也将实现增长。谢谢！

21、公司现在主要供应比亚迪的产品是？占公司该类别总出货的多少？有新能源方面的吗？

答：您好！目前公司配套比亚迪汽车的产品是 CVT 自动变速器产品，尚未有新能源汽车的配套。谢谢！

22、在全球的碳中和共识下，公司有何针对的发展战略吗？

答：您好！在全球碳中和和节能减排要求越来越严格的背景下，公司大力发展节能产品和新能源汽车零部件产品。一方面，对现有产品进行技术升级，提高产品性能和轻量化设计，进而可以推动汽车节能减排。另一方面，大力发展 EV 减速器、ED “二合一” 电驱动系统、EDS “三合一” 电驱动系统、ECVT 电驱动系统以及 DHT 混动系统，推动新能源汽车的发展。谢谢！

23、请问财务总监公司未来的资本开支计划是怎样的？

答：您好！公司目前的产能已能满足近两年的市场需求，尚未有进一步扩大产能的计划，未来两年的资本支出主要为研发投入和日常运营资金。谢谢！

24、请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在？如何保持这种优势？

答：您好！目前，公司竞争优势主要体现在规模优势、技术优势、质量与品牌优势、成本优势和营销和服务优势。公司将不断加大技术研发投入，提升产品品质，加大新客户、新车型开发力度，从而不断增强公司的核心竞争力和持续发展能力。

25、公司有何计划来提升海外份额？

答：您好！目前，公司主要通过配套吉利汽车、奇瑞汽车等汽车厂的车型出口至海外市场。同时，公司也在积极开拓巴西、中东等海外客户市场，谢谢！

26、公司预计 ev 减速器何时可以持续放量？

答：您好！公司正大力开拓 EV 减速器的客户市场，目前已为部分新增客户进行小批量供应，将逐步量产。谢谢！

27、2021 年预计商用车和乘用车配件的增速会有何差别？如何调整战略？

答：您好！2021 年公司商用车变速器和乘用车变速器的产销量取决于市场终端需求情况，谢谢！

28、公司 CVT 的销售价格是如何拟定的？与同行业相比，是否具有较稳定的议价权？

答：您好！公司根据客户采购公司产品数量规模来确定销售价格，公司 CVT 产品具备技术、质量、成本等方面的竞争优势。谢谢！

29、公司应收帐款是否偏高？一年期以上的应收款占比多少？

答：您好！截至 2020 年末，公司一年以内的应收账款金额为 16.7 亿元，占应收款项余额的 95%，均为汽车厂客户账期内的应收货款。谢谢！

30、请问财务总监如何评价目前的存货周转情况？

	答：您好！公司存货周转率处于较为合理的水平，并根据公司销售情况在持续改善中。谢谢！ 31、请问公司商用车 G 系列高端变速器具体适配的车型是什么样的？ 答：您好！公司商用车 G 系列轻微型变速器可配套应用于所有轻微卡车型，特别是标准化车型更加适合。谢谢！ 32、随着国六标准实施，贵公司有没有相关的技术布局？ 答：您好！公司前几年就针对国六排放标准进行了相应的产品研发、升级的提前准备工作。目前，所有产品都可以配套国六标准的车型，谢谢！ 33、请问董事长，如何看待与邦奇之间的竞争？ 答：您好！一家公司的竞争力主要体现在市场份额和客户的选择。谢谢！
附件清单（如有）	
日 期	2021 年 5 月 6 日