

证券代码：002559

证券简称：亚威股份

江苏亚威机床股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者电话交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	广发证券朱宇航、范方舟；恬昱投资肖建中；源乘投资曾尚；景熙资产胡瑞丽；东北证券吴江涛；古乔投资刘俊；光大保德信基金魏晓雪、洪达伟；华福证券戴启明；汇华理财王国强；朱雀基金何之渊；招商证券王理廷；兴业证券汪政、王卫秦；永赢基金沈平虹；国泰基金谢泓材；招商基金亢思汗；国投瑞银朱益青；汇丰晋信董令飞；华西证券毛冠锦；中金公司郭威秀；Green court Capital 高新宇；建信基金邵卓；长城基金唐然；平安基金张荫先；通用技术高山；凯基证券郭亮亮；幸福人寿李训勇；白溪私募基金李悦；东吴证券李昊玥；申九资产朱小虎；兴银理财陈亚龙；进化论资产王中胜；财富证券顾少华；柏治投资任兆凯；领骥资本曹鸿伟；高上资本杨立贤；景泰利丰何少；国元证券杨军；东吴证券彭翔远；GIC Private Limited 谢楚轩；麒辰投资张正权；理成资产徐杰超；保银资产何红军；溪牛投资杜朝水；天猷投资曹国军；盘京投资乔磊；原泽私募基金王蒙；东海基金胡德军；善渊投资陈珊娜；华融证券庞立永、杜汉颐；长信基金李宇；博道基金吴子卓；国金证券满在朋、秦亚男；新华基金巩显峰；海通证券易建军；华泰资管郑

	金镇；毕升资产汤立新等
时间	2022年3月31日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理冷志斌；董事会秘书童娟；证券事务代表曹伟伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流问题：</p> <p>1、公司 2021 年度业绩情况；</p> <p>回复：2021 年亚威股份实现营业收入 19.99 亿元，同比上升 22.00%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.30 亿元，同比下降 4.41%。分业务来看：</p> <p>1) 金属成形机床。2021 年金属成形机床业务实现营业收入 12.41 亿元，同比增长 15.88%。其中高端主机业务实现营业收入 9.47 亿元，同比增长 21.38%，折弯机市场占有率进一步提升，全年订单超 2,600 台，获评国家级制造业单项冠军；除了巩固单机产品市场竞争力，去年自动化设备实现营业收入 2.94 亿元，在手订单充足，有较大幅度增长。</p> <p>2) 激光加工装备。2021 年激光加工装备业务实现营业收入 6.90 亿元，同比增长 40.53%。其中金属材料激光加工设备实现营业收入 6.15 亿元，同比增长 25.20%。去年精密激光加工设备实现突破，营业收入 0.75 亿元，面向国内显示面板行业客户实现了批量化自主销售和交付能力。</p> <p>3) 智能制造解决方案。2021 年公司的智能制造解决方案业务实现营业收入 0.68 亿元，同比下降 11.33%，主要是市场和产品结构的问题，但下游行业开拓取得了很好的效果。</p> <p>2、2021 年度利润变动情况；</p> <p>回复：2021 年度公司主营业务利润稳定。参股公司韩国 LIS 由于疫情影响导致业务拓展不及预期，并计提了较多的坏账损失，因此出现了较大幅度的亏损，影响了公司的投资收益。</p>

公司也因此计提了部分资产减值，所以造成 2021 年度归母净利润同比有所下降。

公司投资韩国 LIS 主要是为了高端精密激光加工设备技术的引进，目前战略目标已经实现，合资公司苏州艾欧斯已经把引进的技术迅速转化为市场竞争力，在 2021 年度实现了量化的自主生产交付能力。

未来公司一方面会继续加强对韩国 LIS 的管理，目前已经帮助其引进新的投资人，导入新的业务，迅速推动其主营业务转型；另一方面会加速推进精密激光业务向苏州艾欧斯的转移，坚定不移推动精密激光业务做大做强。

3、2021 年度毛利率变动情况；

回复：2021 年公司克服原材料涨价等不利因素，国内业务毛利率保持了增长趋势。国际业务由于物流费用增长和汇率变化导致毛利率下降较多，部分国际销售合同采用 CIF 方式，且部分项目交付周期偏长海运费大幅波动。

今年公司已经制定了新的国际销售策略：一是合同方式以 FOB 为主，运费由客户承担；二是海外调试工作调整到各个区域的代理商，公司减少派出的服务人员人次，通过远程信息化指导来解决产品安装调试和售后服务的问题，控制开拓费用和 risk。预计今年海外收入保持量持续增长，在利润的贡献度上也会有改善。

4、去年海外营业收入提升较大，未来海外市场拓展方向；

回复：全球化市场开拓一直是我们的战略方向，公司国际业务目前采用代理销售模式，今年我们将把亚威的产品优势和销售服务团队能力结合起来，实现各个国际区域销售的稳步增长，同时加强毛利率管理，保障海外业务盈利能力。未来国际疫情好转后，将在相关区域适时推进直销，建立销售团队，推动海外业务进一步成长。

5、公司如何应对目前疫情和原材料上涨等因素对供应链的影响？

回复：公司在供应链管理上采用和供应链深度绑定的供货模式，能够较早预判供货趋势，适当提前备货，规避相关物资对产品产出的影响；财务部门会进行预判，如果出现原材料涨价到一定比例，也会适时调整产品价格，保持主营业务盈利能力相对稳定。公司持续推进产品创新，在保证供应链安全的同时推进降本增效提高产品性价比，稳妥做好产品迭代优化升级和供应链管理。公司在行业口碑良好，得到了合作伙伴的长期支持。

6、公司 2022 年度增长方向；

回复：公司三大业务金属成形机床、激光加工装备和智能制造解决方案业务都提出了明确的业务增长具体目标。在保持原有优势产品竞争力和市场占有率提升的同时，对新产品业务增长有较高期待，将持续加大新产品的开拓力度，如四边折边机、压力机、自动化成套生产线、激光切管机、精密激光加工设备、工业机器人等。目前一季度订单增速良好。

7、公司成形机床业务的特点和优势；

回复：在金属成形机床行业，亚威目前是业务产品线最丰富完整的企业，钣金加工机床全面领先之外，还有围绕汽车、家电等行业的压力机及卷板加工机械。近年来仍在持续围绕下游客户需求迭代升级开发新产品，比如四边折边机、伺服压力机等。以成熟业务和成长型业务的协同成长，支撑我们机床业务的长期相对高速增长。

除了装备业务之外，亚威正在积极推进智能制造解决方案业务，推动软件业务的成长，和高端产品相结合，为客户提供软硬件一体化的解决方案。随着中国加大力度推动智能化改造和数字化转型，智能化、自动化设备的需求不断增长，我们为

下游客户企业承接过省级以上的智能制造应用项目，在行业内领先的整体解决方案提供商的经验，这也是我们在不同的市场环境下保持增长的推动力。从目前的市场情况也可能看到这种趋势，2022 年一季度公司成形机床自动化成套设备订单同比增长 85% 以上。

8、公司压力机业务进展；

回复：公司把压力机作为重点新业务进行开拓，积极采取各种方式，去年成立了压力机项目组，配备专业的技术、销售、生产团队，今年在扩充人员的同时，推进销售协同模式，打通各业务销售部门之间的协作关系，取得了积极进展。2022 年第一季度公司压力机主机订单超 2000 万元，同时签订了数条应用于汽车行业的压力机落料线订单。

9、公司最新签订的服务于国际知名车企的激光落料线订单情况；

回复：客户为国际知名车企，该产品技术参数配置、性能要求对标国际先进水平，并在与德国、日本同类企业的同台竞争中取得客户的最终认可。

10、激光落料线相比于冲压落料线，目前在国内车企的渗透率情况以及未来的增长预期；

回复：冲压落料线和激光落料线具有不同的优势。目前普遍采用的冲压落料线适合大批量、工艺成熟的汽车板材生产应用，但对于单件小批的试制车型或者新产品来说冲压方式成本投入较高。激光落料可以根据所需的产品形状进行实时编程切割加工入料，柔性化水平较高，但在速度和成品率等方面可能比冲压略低。随着汽车行业推出产品越来越快，各个主机厂和汽车内外板供应商购买激光落料线的需求在不断增长，具有可见的市场增长空间。

11、非公开发行股票事项的进展；

	回复：公司和中介机构按照既定流程开展相关工作，目前非公开发行事项正在积极推进过程中。
附件清单(如有)	
日期	2022年3月31日