

证券代码：002406

证券简称：远东传动

## 远东传动上市公司投资者关系活动记录表

编号：2022-04

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>线上交流</u> <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	东北证券：薛进、胡嘉祥、余袁辉；中信资管：李度 金信基金：杨杰；秋阳投资：马皓森
时间	2022年5月18日
地点	公司证券部
公司接待人员姓名	董事会秘书 刘硕 证券事务代表 张鹏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>部分调研纪要问题：</p> <p><b>1、当前公司 600 万套非等速传动轴产能、50 万套等速驱动轴产能，请问当前这两块分别对应的营业收入、占比是多少，分别的毛利率水平如何？</b></p> <p>根据公司当前的客户资源以及在手订单情况，非等速传动轴整轴及配件产品的销售收入在整体营业收入中贡献率最高、占比最大，非等速传动轴整轴及配件的毛利率分别为 24.84%、20.95%。对于等速驱动轴产品，公司目前处在市场攻坚、产能爬坡阶段，一旦客户数量、订单体量突破瓶颈期，必将成为公司新的利润增长点。</p> <p><b>2、非等速传动轴业务方面，2021 年受重卡市场下滑影响，之后情况如何看？新能源重卡这一块的切入情况如何？主要的客户关系如何？</b></p> <p>据中汽协最新数据统计显示，2022 年 4 月商用车产销分别完成 21 万辆和 21.6 万辆，同比分别下降 59.8%和 60.7%，商用车产销延续了快速下降趋势。其中重卡销量 4.4 万量，较去年同期减少了 14.9 万辆，同比下降 77.3%；1-4 月，重型货车累计销 27.6 万辆，同比下降 61.9%。一方面，疫情反复影响了人</p>

员流动和物资运输，延缓了各地复工复产和基建投资项目的启动，一段时期内将是阻碍商用车行业发展的不稳定因素；另一方面，经济下行的压力传导至交通运输和商用车行业，导致消费、投资都出现了较大波动，因此 2022 年受宏观经济增速放缓、运费低迷、芯片供应紧张、原材料价格高位运行等不利因素影响，中国重卡市场需求将有所放缓，但市场长期向好的基本面不变。

2021 年许多商用车主机厂加速绿色低碳转型，布局新能源产业，例如福田推出 1000 公里续航液氢重卡，上汽红岩启动万辆级氢能重卡产业链项目，北奔联合打造“散改集+新能源”绿色物流项目，吉利远程发布星瀚 H 充换电重卡，徐工推出“e 蓝”新能源重卡品牌，三一重卡打造的三一江山 EV550 新能源重卡，汉马科技新能源重卡项目开工等等，公司作为上述主机客户的战略合作供应商，积极致力于与其共同构建可持续、正循环的新能源生态圈。

**3、等速驱动轴业务方面，之后产能达产进度如何？当前该块业务应用于新能源车的比例如何？之后是否有进一步拓产能的计划？200 万套产能达产后和上海纳铁福、万向钱潮体量相比如何？**

关于等速驱动轴业务，公司计划投资建设“年产 200 万套高端驱动轴智能制造生产线项目”，目前已批量供货的客户雷诺江铃、宇通、福田、厦门金旅等配套车型均为新能源汽车。后续 150 万套产能规划，公司仍需要充分考虑行业竞争环境、客户体量、市场供需等因素的分步实施投入，避免在未来市场开发不力情况下，造成新增产能无法充分利用，部分生产设备闲置情形。根据万向钱潮（证券代码：000559）2021 年年度报告披露数据，等速驱动轴总成产销分别完成 623 万套和 600 万套，上海纳铁福在汽车传动系统领域主要产品的市场份额约占 45% 以上，因此公司作为该领域新晋者在品牌知名度、产品完备性以及产能规模等方面仍存在一定差距，是我们需要学习和赶超的目标。

**4、国内外营收情况中，2021 年国内 17.23 亿元、国外 1 亿元，国外的 1 亿元主要是等速驱动轴业务吗？之后国外营收占比是否会提升？**

2021 年公司海外业务销售收入同比增长了 120.48%，主要是源于公司非等速传动轴相关业务在欧美市场大幅提高，目前海外业务的主要市场份额集中在美国地区，主要客户是美国美驰公司。此外，随着公司与德国戴姆勒 H6 重卡项目、俄罗斯 GAZ 公司的深度战略合作，公司的品牌知名度、产品竞争力在国际市场的影响力与渗透率会逐步提升，未来出口销售会有更广阔的增长空间。

**5、目前在手订单金额？今年 1 到 4 月的新签订单情况？订单从接单到交付并形成收入周期大概多久？**

在非等速传动轴市场，公司客户几乎覆盖了国内商用车、工程机械领域的主机厂，与中国重汽济南商用车有限公司、北京福田戴姆勒汽车有限公司、陕西重型汽车有限公司、上汽通用五菱汽车股份有限公司、上汽依维柯红岩商用车有限公司、江铃汽车股份有限公司、三一重工股份有限公司、东风柳州汽车有限公司等多家大型商用车整车制造商建立了长期稳定的战略合作关系，在上述企业中的供货份额平均能达到 70% 以上，订单持续且稳定，具体订单及交付情况还会根据主机厂的年度、季度以及月度的装车量计划而定。

**6、重卡市场传动轴预计每年还能有多少增量，未来下游是不是主要以维修替代为主了？**

	<p>2020年国内重卡销量达到162万辆,创造历史新高,2021年国内重卡销量139.5万辆。在经过连续五年的市场高峰之后,由于治超治限、老旧车辆淘汰和排放标准升级等行业政策带来的大幅增长红利开始衰退,国内重卡市场迎来调整期。进入2022年,由于新冠疫情反复,消费水平仍未完全恢复,重卡行业的发展将进入存量竞争阶段。但是随着电商消费、都市圈的推进、运输方式的改变、标准法规不断升级以及新能源、智能网联新技术应用仍将会催生新的市场需求和商业机会。</p> <p><b>7、当前需求端较为疲软,公司对闲置产能的费用管控措施?</b></p> <p>尽管当前商用车市场景气度不高,公司凭借市场占有率优势,各类产品生产线依旧保持稳定的订单输出,同时根据在手订单情况和主机客户的定制化需求会对设备利用率进行科学合理的调整。</p> <p><b>8、非传动系统的零部件中公司正在布局法兰轴和刹车片,21年和今年一季度贡献了多少营收和净利?毛利率水平如何?法兰轴和刹车片市场竞争格局是怎么样的,法兰轴除了大众奥迪,下一步可能可以开拓哪些客户?未来非传动系统有没有其他零部件发展计划?</b></p> <p>目前,公司在非传动系统的汽车零部件领域还处在探索阶段,主要目的是为了应对当前重卡市场持续低迷的不利影响,充分利用部分闲置产能,丰富客户群体,增加新的利润增长点。后续相关业务的发展,公司会通过和主机厂之间的需求沟通,同时围绕新能源、新业态的发展,多元化开展市场调研,加快布局新兴产业、未来产业。</p>
附件清单	无
日期	2022年5月18日