

证券代码：300258

证券简称：精锻科技

江苏太平洋精锻科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022005

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、西南证券以及线上参会投资者	
时间	2022年8月16日	
地点	线上	
上市公司接待人员姓名	董秘：董义	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：明年收入增长的组成部分是怎么样的？新能源车有多少增速？占比达到多少？传统车今年上半年在市场有很大扰动的情况下还是有9个点的增长，那么传统车会不会面临下滑的压力？传统车的成长性怎么样？成长的动力是什么？</p> <p>A：明年的收入增长的主要组成部分：1、为新能源车配套业务，其中包括北美大客户、沃尔沃、国内造车新势力、比亚迪、吉利等项目的增量。2、出口业务，明年预期还会保持稳定的增长。3、传统燃油车业务，现有外资客户的新的国产化项目+自主品牌客户新项目，公司给传统燃油车配套产品主要以中高端车型为主，预期会保持相对稳定增长。2023年公司预期为新能源车配套业务占比会超过30%。</p> <p>Q：今年上半年主要的大客户收入占比分别是多少？</p> <p>A：今年上半年公司客户结构和收入占比变化不大，主要还是大众、GKN、AAM、MAGNA、BORGWARNER等，随着公司为新能源车配套业务占比提升，客户结构也将会变化。</p> <p>Q：上半年管理和研发费用这两项加起来增长了40%多，主要原因是什么？下半年和明年两项费用的增长和人员增长的匹配情况是什么样的？</p> <p>A：今年上半年管理费用增加的原因主要是职工薪酬增加、折旧摊销增加和可转债的项目付给中介机构的费用增加等。研发费用的增加，主要在研项目相对集中，材料费增加较多，研发人员薪酬</p>	

增加等。

Q: 研发费用后续还会走高吗?

A: 如果某一段时间新项目比较多, 研发费用就会往上走, 整体来看, 4%-5%之间是正常的。

Q: 二季度的其他收入将近 1,600 万, 比之前的季度多了 1000 多万, 这块主要是哪一部分?

A: 主要是政府补贴, 地方政府的优惠政策结算通常都在每年二季度完成。

Q: 二季度的收入环比一季度有下降, 但是毛利率提升了 2.5 个点, 毛利率环比提升主要是什么原因?

A: 今年二季度毛利率提升的主要原因是美元汇率变动和原材料价格调整的影响。

Q: 重庆工厂略微有亏损, 这主要是什么原因? 现在重庆工厂主要的配套客户以及产能利用率的情况怎么样?

A: 重庆工厂以给自主品牌客户配套为主, 今年上半年略亏的原因是配套业务的产能还在建设和爬坡中, 下半年会陆续放量, 预期重庆工厂今年全年应该不会亏损。

Q: 变速器的总成毛利率同比去年有 6 个点的下滑, 主要是什么原因?

A: 重庆工厂变速器总成的业务量也在提升, 因客户结构和产品结构的原因拉低了整体毛利率。但今年上半年变速器总成毛利率相对去年全年有增长。

Q: 天津工厂上半年看来是明显的有减亏的, 今年天津工厂的经营计划是怎么样的?

A: 天津工厂的产能利用率和收入都在提升, 目标今年四季度末单月要突破盈亏平衡点, 预期天津工厂明年会开始给整个集团有正向的收益提供。

Q: 上半年整个新能源车的配套的销量占比在持续提升, 展望全年来看, 这个比例大概会达到一个什么程度? 到明年这个比例会达到一个什么水平?

A: 目标今年全年新能源业务占收入比会超过 20%, 目标明年新能源占收入比会超过 30%。

Q: 新能源配套的主要是什么产品?

A: 现阶段公司为新能源车配套产品主要有变速器总成、电机轴、变速器齿轮、主/从动齿轮轴, 输出轴等。

Q: 新能源的增量贡献是不是主要来自于北美大客户的比较大的项

目？

A: 今年下半年，北美大客户会贡献较好的增量，比亚迪、吉利和造车新势力等项目也会继续保持增量。

Q: 北美大客户的爬坡的情况是怎么样的？

A: 目前已开始批量交付，订单量符合预期。

Q: 现在出口欧洲的这部分的收入占比是一个什么情况？

A: 今年上半年公司给欧洲出口占总出口比不到 20%，给亚洲的出口占比 40%多，给北美（美国和墨西哥）的出口占比 30%多。

Q: 整个可转债项目只匹配北美大客户吗？

A: 仅仅其中一部分的产能给北美大客户，同时也有给国内主流自主品牌和其它造车新势力配套的项目。

Q: 公司的竞争优势在哪？

A: 现阶段的市场竞争、价格竞争只是其中因素之一。客户选择供应商，一看研发能力是否能达到要求；二是看是否能快速响应；三是看产能是否能达到他产量提升的需求；四是看质量水平、市场口碑；五是看发展战略是否与客户的战略相吻合，是否有明确清晰的战略规划；六是看成本，成本是重要条件，并不是必要的条件。目前我们客户结构中高端客户占比高，客户选择供应商通常是要对各项能力进行综合评估后确定。

Q: 传统车产品的产能未来如何应对和调整？

A: 从产品结构来看，目前公司仅结合齿类产品和 VVT 类产品会受新能源车增长而影响，但公司结合齿类产品收入占比今年上半年仅 12%左右，VVT 类产品占比更低，结合齿类产品公司给客户的交付状态是半成品，主要产能是锻造设备，去年已经把部分锻造设备改造来做差速器齿轮，因此即便结合齿类产品需求减少也不会造成相关产能的闲置。差速器齿轮和差速器总成收入占比 70%左右，传统汽车和新能源车都要用，不受新能源增长影响；传统轴类件收入占比也不高，以后往电机轴、主从动齿轮轴方向发展，大部分锻造、机加工设备也是通用的。对于宁波公司，VVT 只用于传统燃油车，会受影响，VVT 我们这几年未扩大投资，只是在维持现有市场和客户规模。两年前宁波工厂已在向电磁阀类业务转型，今年年初启动的宁波新厂区项目就是用于电磁阀生产，预计明年开始贡献收入。所以对我们来说，由于我们现阶段给新能源车配套的单车价值量平均已超过传统汽车，新能源车渗透率的提升对公司反而是利好。