

证券代码：002472

证券简称：双环传动

## 浙江双环传动机械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-005

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 视频、电话会议
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	淡马锡、鹏华基金、景顺长城、贝莱德、T. Rowe Price、国泰基金、国泰人寿、华夏基金、博时基金、黑石、国家制造业转型升级基金、Hel Ved Capital、摩根士丹利、新加坡政府投资、Harding Loevner (Asia) Limited、CI Global Investments、加拿大养老基金、普徠仕、Millennium Capital、GWT Investment、高盛高华瑞华控股、美国资本集团、Torq Capital、Principal Asset、交银施罗德、惠理基金、上投摩根、加拿大鲍尔公司、哥伦比亚投资集团、加拿大年金计划、阿布达比投资局、海富通基金、富国基金、碧云资本、麦格理证券、银华基金、瑞士信贷、美国银行、中国人寿、长江养老、华夏未来、华夏久盈、彤源投资、嘉实基金、大成基金、泰达宏利基金、3W FundManagement、守正基金、德邦基金、中欧基金、申万宏源、天风证券、国泰君安、东吴证券、固禾基金、民生证券、中金公司、海通证券、东北证券、东方证券、首创证券、开源证券、青骊投资、南方基金、浙商证券、长江证券、红杉资本、景林资产、富存投资、兴业证券、西部利得基金、榜样投资、涌津投资、国盛证券、合远基金、安信证券、兴证全球基金、中信建投证券、平安基金、云杉投资、平安证券、西南证券、高毅资产、广发证券、中银国际、中信证券、华泰保兴、华泰保险、华泰柏瑞基金、华泰证券、东海证券、申港证券、国金证券、招商证券、红筹投资、熙诚金睿、太平洋证券、国元证券、华西证券、尚诚资产管理、观升私募、秋阳投资、清水源投资、华安基金、河床投资、彬元资本、乾璐投资、聚鸣投资、通用技术、中国银河证券、恒复投资、志开投资、仙人掌资产、联创资本、璞远资产、谢诺投资、方瀛研究与投资、华宸未来、蓝藤资本、华

	<p>福证券、粤民投资、泾溪投资、方圆基金、光大证券、上海证券、立格资本、朴石投资、柏骏资本、君和资本、方正证券、玖鹏资产、海雅金控、顶天投资、鑫元基金、博鸿投资、瀑布资管、金犇投资、平安银行、华信资产、国联证券、泰兴市建生公司、华富基金、互兴资本、果实资本、国投安信期货、睿新资产、胤胜资产、永禧资产、农银汇理、长信基金、国开证券、弘鼎资本、火眼资本、盛博、美银证券、中国重汽、领骥资本、人保资产、齐集投资、红骅投资、数法私募基金、中信保诚、恒旭资本、未来资产基金、真科基金、保银投资、铭基国际、霸菱资产、新微资本、瑞士隆奥、杭银理财、纽富斯投资、腾跃基金、混沌天成、东方马拉松、兆天投资、盈泰投资、国海证券、骏伟资本、新华资产、鹏扬基金、拉扎德公司、泽铭投资、明世伙伴基金、正圆投资、泰康保险、华润元大基金、融通基金、长盛基金、中华联合保险、信达证券、远信私募、敦和资管、兴证资管、齐家资产、泉果基金、德睿恒丰、国库控股、淳厚基金、宁银理财、元大证券、贝泉投资、招银理财、国新证券、长城基金、复星保德信、高信百诺、申万研究、锦洋投资、汇安基金、汇丰晋信、君重资产、太平基金、亘曦资产、唐融投资、大和日华、国海创新资本、安本私募、大和资本、中海基金、清和泉资本、天虫资本、国寿安保基金、鹏泰、尚正基金、野村东方国际、惠理投资、谦睦资产、鲍尔太平、太平资产、睿郡资产、财通基金、铭基博远、海宸投资、棕榈湾投资、丰岭资本、摩旗投资、君义资本、三登投资、宝盈基金、由榕管理、晨曦投资、路博迈、三井住友、上海勤辰、东鹰、文渊资本、泓德基金、甄投资产、丹羿投资、尚峰资产、中国平安、红土创新、财通证券、浩成资产、四叶草资产管理、慎知资产、明煌投资、睿扬投资、淡水泉投资、复星恒利、君和立成、凯基证券、韶夏资本、花旗环球、趣时资产、泽源投资、华能信托、国晖投资、华安证券、鼎萨资产、涌金投资、朱雀基金、瓴仁投资、国华兴益资管、瑞峰投资、安中投资等机构投资者共 406 人</p>
时间	2022 年 10 月 21 日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	<p>总经理 MIN ZHANG、财务总监 王佩群、子公司环动科技执行董事 张靖、研究院院长 张戎、董事会秘书 陈海霞</p>

投资者关系活动  
主要内容介绍

**一、公司机器人关节减速器产品展示**

通过视频形式向投资者展示公司 RV 减速器和谐波减速器产品。

**二、公司 2022 年第三季度总体经营情况简介**

营业收入方面,公司 2022 年三季度(2022 年 7 月至 9 月)营业收入为 17.28 亿元,上年同期为 14.47 亿元,比上年同期增长 19.43%。公司营业收入分为主营和非主营,其中非主营收入占比在 10%以上,主营收入中乘用车齿轮产品占比在 60%以上,其中公司新能源汽车齿轮产品在三季度(2022 年 7 月至 9 月)营业收入在 5~6 亿元之间。截止到三季度,新能源齿轮产品营业收入在 13~14 亿元之间。

从单季度来看,新能源汽车齿轮业务在公司乘用车业务板块占比已超过 50%,传统燃油车齿轮业务整体来说相对较为稳定,波动不大;商用车齿轮业务环比有反弹,虽然劲头还不是很充足,但看似触底往上趋势,公司预判明年商用车市场会有好转;工程机械齿轮业务同比略有上升。

今年最强有力的是新能源齿轮业务和机器人关节业务,无论是同比还是环比都在增长,公司预判四季度这两个业务板块仍会保持良好态势。从今年各个季度的主营毛利率来看,每个季度都在环比改善。

**三、问答环节**

**1、RV 减速器业务开展情况,包括现有的大客户、产能等?**

在 RV 减速器方面,不管是产品谱系、产量拉升,还是客户端拓展,都取得了一些成绩。在疫情影响之下,企业对自动化改造诉求增加,而国外机器人零部件企业在国内销售遇到一些瓶颈,资源不足导致供货不及时,此外,随着下游国产机器人企业整体能力的提升,国产化率逐步提高,到了国产化替代非常关键的爆发点,这也给国产机器人零部件企业带来很大的机会,公司相关的 RV 减速器业务显著提升。

目前,现有的 RV 减速器年化产能在 10 万台左右,公司同时也在做新一轮扩展计划,预计在明年会有一些新的产能规划。

在产品端,今年主要是在大负载减速器这块的突破比较明显,以前主要集中在中小负载 10 公斤到 50 公斤以内的机器人比较多,今年特别是下半年以来,在 50 公斤以上特别是在 210 公斤这些大负载的机器人里面,国产机器人突破

非常明显，增量也比较显著。

## **2、谐波减速器的进展和产能情况？**

公司的谐波减速器产品起步相对较晚一些，这几年主要工作是在产品性能、工程化、工艺技术等方面花费大量精力和时间。公司充分看好谐波减速器市场，也认可谐波减速器产品将长期与 RV 减速器产品形成互补，公司做谐波减速器的目的是为了将整个机器人关节产品谱系覆盖。公司在谐波减速器方面，主要是在技术端的突破，这几年取得了比较不错的效果。

公司谐波减速器产品无论在焊接机器人、其他多关节工业机器人，还是在协作机器人领域的应用，现在都有一些点对点比较重要的突破。但目前产能方面还正在逐步拓展过程当中，因为公司现在更多是先做好技术积累、市场铺垫，包括客户认可度的获取，然后再做量产拉伸。公司希望在产品性能积累之后，在后续时间里面做这方向的产能规划。

## **3、公司现在谐波减速器的出货量大概是多少？有没有一些标杆性的客户现在有导入？**

在谐波减速器方面，公司属于新入者，还处于起步阶段，但是公司希望做一个高起点的起步。公司现在是把产品品质和客户端认可度这些方面的广度拓得更广一些，让客户对公司谐波减速器产品认知度更深刻一些，这是公司现在主要做的工作，现阶段公司对产品产量并不是特别重点关注的，这是公司对谐波减速器目前的总体定位。

## **4、除了 RV、谐波产品，公司会不会再去做一些其他的这种驱动品类？会不会再去做一些机电一体化产品？公司有了 RV、谐波产品，对于下游客户来讲，他们是比较更倾向于愿意把 RV、谐波都交给公司去做，做一个整套的方案？还是说希望分开来找供应商？**

对于客户选择供应商而言，产品本身的品质性能、成本、交付能力等这些还是永恒的主题。

关于后续产品的拓展方面，公司已经看到了机电一体化方面的趋势，包括控制方面的趋势。公司也在储备这样的技术，希望能够在更多的领域和空间里面去发挥作用，因为里面确实存在很多共性的技术。基于公司在精密机械传动方面积累的经验，把它产品化，再到未来的系列化，结合机电一体化的这些技

术，公司希望在这个方向上未来能有更多的突破，这是公司的一个战略规划。

**5、公司目前主要的毛利率提升都是来自于哪里？后续，整体盈利能力或效率上的提升空间还有多少？**

首先，今年新能源汽车齿轮产品占比提升，做了正向贡献；其次，在整体成本端方面，公司还在持续努力，成本端上的努力发挥了比较大的效用，虽然上半年因疫情影响以及人工成本、能源成本、原材料价格等上涨的影响，经营压力较大，但公司仍然能够实现毛利的提升。

后续公司会持续不断的提升效率，包括管理提升、管理创新，这是公司不断提升自身核心竞争力的必由之路。公司会不断寻找自身经营管理方面的优化点，去发掘、去开拓，改善是无止境的。

公司在设备效率提升方面，做得比较不错的地方，例如在关键核心设备上实现了现场数据采集，及时掌握核心设备的效率发挥情况，通过内部横向比较同款设备呈现出来的不同效率的情况，进行原因分析，将优秀的经验在内部推广，从而实现效率的持续提升。

**6、混动产品的市占率大概是什么样的水平？混动产品市占率的天花板是不是相较于纯电产品比较受限？混动业务成长性是不是主要来自于海外，特别是像欧洲这些地区？**

混合动力汽车市场是公司重要的目标市场之一。目前混合动力汽车分类多，技术路径也很丰富，市占率的统计口径较难统一。公司已与多家优质客户在合作，例如比亚迪、丰田、舍弗勒、PPeT 等，在混合动力赛道上公司会秉持一贯的风格，寻求与优质客户的合作，会关注客户的商业信誉、市场预测能力以及行业地位等，同时会从其他角度去分析，比如客户端的产品竞争力、它的产品线会在哪些城市推动更快，再比如从技术角度出发公司会更青睐于主流技术的项目等。

混合动力项目其中之一的特点是开发周期类似于或接近于传统燃油车的周期，不似纯电动汽车项目，公司会在电动化和混合动力这两种品类上做持续的投入。

其次，公司过往投放的传统燃油车齿轮的产能可以转换为混合动力汽车齿轮产能，目前已有混合动力齿轮项目是从传统齿轮产能转化或者承接过来的。

	<p>整体来说，公司布局的关键核心设备的通用性还是比较强的。</p> <p>最后从技术角度来看，公司在新能源汽车纯电驱动的齿轴产品上积累了很多经验，这个经验对于混动车是通用的，特别是增程式混动车，其实就是个背着发电机的电动车，齿轴方面的挑战跟纯电动汽车是一模一样。公司在过去几年里通过服务全球顶流的电驱动客户无论是一级供应商还是主机厂，积累了很多工艺设计、测试、检测、刀具、装备方面的经验。所以从技术角度来讲，公司在新能源汽车齿轮上的优势是很明显的。</p> <p><b>7、最近两年的盈利水平情况，比如说明后年大概到一个什么样的公司期望水平？</b></p> <p>齿轮作为管理精细化要求特别高的产品，内部有很多挖潜工作可以做，团队会在总经理的带领下努力提效降本持续改善毛利率和其他经营指标的表现。</p> <p><b>8、公司在未来产品应用的一些拓展方向？</b></p> <p>公司研发团队的工作目前主要集中在三个方面，第一方面是支持量产的软硬技术持续进步，第二个方面是开发下一代的新产品，第三个方面是研发对齿轮行业有贡献、能够助推企业做强做大的技术。</p> <p>在量产方面，公司有比较完备的测试仿真分析设计技术，这里面有外购的软件也有自研的软件；在开发产品方面，公司还是立足于客户，希望能帮客户排忧解难，站在客户的角度，来帮他们解决问题，给予赋能；在研发方面，希望能够研发一些新的技术，从而提升产品性能、提高产品成材率等。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2022年10月21日