

证券代码：836270

证券简称：天铭科技

公告编号：2023-045

杭州天铭科技股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

杭州天铭科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年8月21日接待了33家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2023年8月21日

调研形式：网络调研

调研机构：创金合信基金管理有限公司、东海证券股份有限公司、申万宏源证券有限公司、淡水泉（北京）投资管理有限公司、泰康基金管理有限公司、北京指南创业投资管理公司、招商基金管理有限公司、安信证券股份有限公司、华鑫证券有限责任公司、天弘基金管理有限公司、中泰证券股份有限公司、中山证券有限责任公司、粤港澳大湾区产融资产管理有限公司、华夏基金管理有限公司、东北证券股份有限公司、宁银理财有限责任公司、中信建投证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、易方达基金管理有限公司、太平资产管理有限公司、阳光资产管理股份有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、光大证券股份有限公司、万和证券股份有限公司、上海常春藤私募基金管理有限公司、万向信托股份有限公司、深圳市四海圆通投资有限公司、上海递归私募基金管理有限公司、北京联创投资集团股份有限公司、上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)、华润元大基金管理有限公司、深圳市明达资产管理有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司。

上市公司接待人员：董事长张松先生，董事会秘书陈秋梅女士

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：上半年电动踏板国外销售收入情况如何？电动踏板对外出口主要采用自主品牌还是联合品牌方式，出厂价上是否有差异？

回复：上半年国外销售收入的 50%以上来源于电动踏板的销售。电动踏板产品在美国以外的市场采用自主品牌方式，与美国市场最大客户采用联合品牌方式（占出货量的 50%以上），与美国市场的其他客户采用贴牌生产方式进行合作。在出厂价上，电动踏板自主品牌与联合品牌差异不大。

问题 2：国内新能源车兴起，双电机电动踏板的适配度如何？公司对于新能源车领域的未来规划和布局是怎么样的？

回复：（1）可以适配电动踏板的新能源车型是 SUV 车型，但该车型以普通型的 SUV 居多。根据我们的经验，普通型的 SUV 的底盘相对较低，离地距离相对较近，配公司的双电机电动踏板并非必要，功能性需求可能并不是很大。

（2）基于目前的国家政策倾斜，公司还是比较看好新能源车领域，未来会考虑针对新能源车型特点，对产品的外观、性能等方面进行升级改造，积极在新能源车领域布局新的产品。

问题 3：三四季度预计是销售旺季，目前电动踏板产能是 6000 套/月，短期产能有没有继续提升的空间，通过哪些方式，预计可以提升多少？

回复：（1）公司会根据市场需求情况灵活调整产品产能，为此也准备了产能提升的策略，但目前尚无产能提升的计划。

（2）大致有两种方式：首先是增加工作班次，从单班改为双班；其次，公司会考虑在工业区租赁一个 2000 平方米的场地作为成品仓，将原有的成品仓改为产线，通过增加产线的方式增加产能。预计这两项措施可以每月增加 2000 至 3000 套的产能。

问题 4：能否展望 2024 年电动踏板的收入贡献？预计到多大体量后会出现增速放缓的迹象？

回复：上半年电动踏板同比增长大幅超出预期，2024 年电动踏板的收入贡

献取决于 2023 年三、四季度的订单情况。从客户下单到出厂的周期大概是 1-3 个月，结合四季度的市场需求情况综合评估下一年的情况会比较客观。

从时间角度看，我司电动踏板在上半年才开始大规模放量，海外尤其是美国本身市场空间较大，公司比较看好未来的大趋势，但目前尚无法预计多大体量后会出现增速放缓的情形。

问题 5：国内前装市场新客户拓展情况，包括供应的产品，合作的具体车型等？单个车型（如坦克 300、长城炮）对公司产品（绞盘）的前装比例大概多少？

回复：（1）国内多家汽车主机厂选装前装绞盘，共有 35 个项目在推进过程中；目前为止已有 5 个项目已经实现量产，其中 3 个项目实现大批量生产。其他定点的几家主机厂有几个项目在四季度会逐步进入量产阶段。合作的车型由于保密协议要求，在车企进行正式发布之前，公司负有保密义务。

（2）单个车型根据市场需求和情况的不同，具体情况也不尽相同。

问题 6：能否系统地介绍下公司未来 2-3 年内会推出的新产品及在布局的产品，包括产品的用途，定价，市场空间，可能的竞争对手？公司比较看好哪几款产品放量？

回复：（1）公司未来 2-3 年内会推出的新产品有新型智能电动绞盘、避震器、防撞电动踏板以及新型充气泵（新型空压机）等，这几类产品的主要竞争对手有 WARN、AMP、ARB、FOX 等国际知名制造商。

（2）公司将在新工厂建成后将以上几款产品作为主打产品，逐步放量。

问题 7：假设 2024 年特斯拉皮卡放量，公司在新车上市后多久可以出产品批量供应美国市场（算上研发、送样、批量生产、运输到美国）？根据公司市场经验，特斯拉这种类型的皮卡预估有多少比例能用到电动踏板？公司这种双电机踏板对于这种大小的皮卡是否有优势？

回复：截至目前我司尚未拿到该车型的具体数据，也未收到任何具体的订单计划。根据公开资料，Cybertruck 售价区间为 4-7 万美元/辆，目前预定已接近 200 万辆左右，计划年底在美国上市。我们仅凭经验做一些推测，第一，从车型

的外观判断，该新车型车身较长，与公司的双电机双臂或者双电机三臂电动踏板适配度较高。公司双电机踏板对该皮卡车型是具有一定优势的，公司电动踏板的单侧双电机技术能够满足用户的需求，在性能上优势明显，竞争力较强。第二，该车型面对的群体主要是户外中高端车主，消费能力较高，对于价格的敏感度偏低，从我们客户的官网上可以查到我司生产的电动踏板零售价处于 1200-1800 美元之间。即使是以 1800 美元/套计算，对顶配款车价而言，安装电动踏板的费用也不会超过该款车型车价的 3%。从其客户的消费能力推测，加装电动踏板的可能性较高，相应的安装比例也可能较高。

问题 8：公司在泰国建厂的原因及产能？是否还会考虑在全球其他地区设厂？

回复：公司在泰国建厂的初衷是为了应对美国客户的贸易摩擦问题。后续根据业务发展和政策变化，公司可能会考虑在其他地区设厂，目前尚无建厂计划。

问题 9：越野车改装件的核心竞争力看什么？专利、品牌还是产品质量？

回复：三者都是，再加上大规模高质量的生产交付能力。

产品研发及创新能力和大规模高质量生产交付能力都是居于首位的，二者并驾齐驱。对于公司来说，能够长久立足和保持领先的竞争力就必须要有研发和创新，为此公司一直采取技术创新策略，形成了一系列具有自主知识产权的核心技术。截至 2022 年底，公司共拥有 193 项专利，其中国内外发明专利 71 项，居于公司所在细分领域的前列，像双电机核心专利、磁控的核心专利等，凝结在越野车改装件中的科技附加值将转化为内在核心竞争力。在国内前装市场，知名汽车制造厂选择供应商时最为看中的一点就是具备大规模高质量生产交付能力，能够为其稳定供货。

除此之外，良好的品牌也能够提高公司的竞争力，公司逐渐发展了一套较为完整的商标体系，形成了国内外知名的越野自主品牌“T-MAX”，以及不同产品的自主商标、自主品牌，形成了一定的品牌效益和优势。

问题 10：液压千斤顶、全新绞盘、全新空压机等新产品上半年销售情况？

新产品市场推广期一般多久？空压机原先是外购 OEM 产品，毛利率较低，公司计划逐步转向自主生产，预计自主生产空压机的毛利率水平？

回复：目前少部分新产品已研发完成，大部分新产品尚处于在研阶段，还未进行大批量销售。新产品市场推广周期一般是 3-6 月。公司目前新款空压机尚在研发过程中，暂时无法预估其具体的毛利率水平。按照通常的产品定价策略，新产品毛利率不会低于老产品。

问题 11：绞盘、电动踏板这类产品属于汽车消费非必需品，未来市场需求的逻辑和什么因素有关？

回复：绞盘、电动踏板这类产品适用于高端越野车型和皮卡车型，底层增长逻辑稍有差异。

对于绞盘来说，它属于越野场景下的救援产品，虽然是非必需品，但是出于安全考虑，安全意识较高的消费者认为绞盘在乘用车上作为是类似于安全气囊的必需品。在中国市场，越野人群也是从这两年开始增长，随着人均收入和消费的提升、消费偏好迭代以及改装文化的不断盛行，旅居休闲、越野改装产品的需求有望进一步攀升。

对于电动踏板来说，具体细分市场实际上分了三类。第一类：商务车用，比如奔驰新凌特，与商务车的消费增加有关；第二类：普通的 SUV 用，功能性需求性不多，我们做的也比较少；第三类：越野车和皮卡车用，有一定的刚需，与这两类车适配的电动踏板是我们的主打产品。因为离地间隔较高，像女性、儿童以及着装不便的人群都会有需求。除此之外，国外改装文化不断盛行，大部分消费者有将这类车进行再升高改装的习惯，如此，催生了更多的电动踏板需求。

问题 12：公司产品能进入美国四大 autozone 这类的汽配商么？

回复：目前未进入。因为美国四大 autozone 主要是以乘用车的常规汽配为主，其经营的特殊越野装配比较少。

问题 13：对于整个 2023 年的预期情况？哪几款产品具备放量的亮点？公司的动作是怎样的？

回复：从半年度的表现来看，公司的电动踏板产品凭借双电机专利的优势，在美国市场的销售超出预期，公司对于踏板产品也是充满信心的。公司的绞盘产品销售略有下降，受国内汽车市场的影响，主要客户的绞盘订单有所减少。按照以往的惯例，绞盘产品的销售旺季则在三四季度，一季度因为与春节重叠，销售会有所下降，四季度因为与国外的节日重叠是促销季节，国外客户会进行一定的备货销售。因此，踏板产品、绞盘产品都具备增长的可能性。

问题 14：公司最新的踏板和绞盘的产能以及产能利用率情况？

回复：电动踏板的产能在去年为 1800 套/月左右，今年 3 月份提升至 4000 套/月，4 月之后提升至 6000 套/月，产能利用率保持较高水平，绞盘产能是 10 万台/年，目前还有部分的空余产能。

问题 15：诺和股份（837393.NQ）可比性？他们外销占比比较大，和公司在境内、外业务竞争情况？

回复：公司与诺和股份在绞盘产品上具有一定的竞争关系，诺和股份的主营业务是开发与生产车用电动绞盘、液压绞盘产品等。据公开信息了解，诺和股份出口是以贴牌为主，而公司一直坚持自主品牌建设，建立了国内外知名的越野自主品牌“T-MAX”、“E-BOARD”等，内外销以自主品牌为主，贴牌为辅，毛利率水平较高。技术上公司具有先发优势，截至 2022 年末，公司共拥有 193 项专利，其中国内外发明专利 71 项。至于电动踏板产品，诺和没有同类产品。因此，诺和股份与公司的营利模式和发展战略具有较大的差异性。

杭州天铭科技股份有限公司

董事会

2023 年 8 月 22 日