

证券代码： 300432

证券简称： 富临精工

富临精工股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2023-002

| | |
|-----------------------|---|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称 | FOUNTAINBRIDGE、北京晟元体育文化有限公司、北京宏道投资管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、北京辉隆投资管理有限公司、北京金大虎资本管理有限公司、北京九颂山河投资基金管理有限公司、北京磐泽资产管理有限公司、北京通汇泰和投资管理有限公司、北京壹玖资产管理有限公司、北京源乐晟资产管理有限公司、碧云资本管理有限公司、博裕、渤海汇金证券资产管理有限公司、财通证券股份有限公司、财通证券资产管理有限公司、成都丝路之光基石投资管理有限公司、大成基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、淡泰(上海)管理咨询有限公司、东方财富证券股份有限公司、东方基金管理股份有限公司、东方证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、东兴基金管理有限公司、东兴证券股份有限公司、富瑞金融集团香港有限公司、广东恒昇基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、广州合正投资有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、国海证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、国新证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、海南鸿盛私募基金管理有限公司、海南智联私募基金管理有限公司、海南棕榈湾投资有限公司、海通证券股份有限公司、恒越基金管理有限公司、横琴淳臻投资管理中心(有限合伙)、红塔证券股份有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、华安证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、华福证券有限责任公司、华金证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、吉林金塔投资股份有限公司、建信信托有限责任公司、江苏沙钢集团投资控股有限公司、开域投资咨询(上海)有限公司、开源证券股份有限公司、诺德基金管理有限公司、平安国际融资租赁有限公司、平安银行股份有限公司、泉州铨景私募基金管理有限公司、群益证券投资信托股份有限公司、三星資產運用(香港)有限公司、山东通汇资本投资集团有限公司、陕西抱朴容易资产管理有限公司、上海保银私募基金管理有限公司、上海晨燕资产管理中心(有限合伙)、上海贵源投资有限公司、上海合晟 |

| | |
|----------------------|---|
| | <p>资产管理股份有限公司、上海鹤禧私募基金管理有限公司、上海君和立成投资管理中心(有限合伙)、上海龙全投资管理有限公司、上海牛乎资产管理有限公司、上海鹏石投资管理有限公司、上海谦心投资管理有限公司、上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)、上海贤盛投资管理有限公司、上海胤胜资产管理有限公司、深圳富存投资管理有限公司、深圳民森投资有限公司、深圳市景从资产管理有限公司、深圳市榕树投资管理有限公司、四川国经资本控股有限公司、太平洋证券股份有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、太平养老保险股份有限公司、泰山财产保险股份有限公司、万峰投资、唯德投资、西部证券股份有限公司、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、西南证券股份有限公司、鑫元基金管理有限公司、信达证券股份有限公司、兴银成长资本管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、兴证投资管理有限公司、野村东方国际证券有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、长城证券股份有限公司、长江养老保险股份有限公司、长江证券股份有限公司、浙江君弘资产管理有限公司、浙江永禧投资管理有限公司、征金资本控股有限公司、郑州智子投资管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、中银理财有限责任公司、众安在线财产保险股份有限公司。</p> |
| 时间 | 2023年8月31日、2023年9月1日 |
| 地点 | 投资者线上及线下交流 |
| 上市公司接待人员 | <p>副董事长兼董事会秘书李鹏程先生 证券事务代表徐华崴女士</p> |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、线上交流活动主要就公司2023年上半年业绩情况、经营情况、业务进展情况及未来展望进行了说明，对投资者提出的问题进行了解答。</p> <p>二、公司情况介绍环节</p> <p>李鹏程先生向投资者介绍了公司2023年半年度主要经营及业绩情况。主要内容如下：</p> <p>2023年上半年，公司进一步推进产业升级和经营结构切换，积极调整经营策略，优化产能结构，持续改善经营业绩。2023年上半年，实现营业收入23.22亿元，其中二季度实现营业收入15.97亿元，同比增长53.05%，环比增长120.34%。按照业务类别，锂电正极材料业务营业收入为10.40亿元，同比下降37.46%；汽车零部件业务营业收入为12.53亿元，同比上升26.17%。二季度公司整体实现净利润近2亿元。</p> |

2023年上半年，锂电材料领域供需关系失衡、原材料价格波动，导致锂电正极材料营业收入及利润下滑，公司在一季度计提减值准备亦充分考虑一季报期后锂价的继续下跌影响，二季度磷酸铁锂业务整体情况环比明显改善。公司依托精密制造优势和现有产品及客户矩阵，在新能源汽车智能电控及增量零部件的布局已经进入收获期并贡献业绩，汽车零部件业务上半年销售收入、利润较去年同期稳步增长。新能源汽车增量零部件逐步形成新的增长优势，体现了较强的经营韧性和弹性，后续公司整体的增长会越来越有后劲，公司将进一步强化产业优势，努力实现高质量增长。

三、会议问答环节、交流的主要问题及公司回复概要

1、公司上半年汽车零部件业务表现强劲，主要的业绩驱动因素是什么？

答：2023年上半年，新能源汽车产销量增长直接传导上游汽车零部件企业产能释放，公司前期加大新能源汽车零部件研发投入、产能布局以及深化新能源、新势力车企客户合作关系，公司新能源汽车及混合动力增量零部件业务产品线逐步规模化放量并贡献业绩，市场占有率逐步提升，2023年上半年销售收入较去年同期大幅增长。

2、公司磷酸锰铁锂开发进展以及客户验证情况如何？产品性能和同行相比的差异在哪些方面？特斯拉新款车型后续搭载磷酸锰铁锂，客户切换产品对公司会产生影响吗？

答：公司磷酸锰铁锂开发进展和客户验证顺利，目前正在送样过程中，公司磷酸锰铁锂产品主要指标在市场第一阵营，从市场需求和客户反馈情况看，磷酸锰铁锂产品预计将在今年底交付放量。公司暂未获知特斯拉相关产品进展，三季度能否切换磷酸锰铁锂，目前没有相关信息。公司技术创新与产品升级与客户技术创新升级趋势及市场需求紧密结合，公司依托现有的产品及技术体系支撑可满足客户和市场对高压实磷酸铁锂和磷酸锰铁锂的多元化需求。

3、公司磷酸铁锂在2023年Q2的出货量大概是多少？下游客户的份额有没有大的变化？

答：磷酸铁锂上半年出货量大概为1.53万吨，目前从市场情况和公司产能效率看，下半年将好于上半年，预计全年产能利用率将较去年有大幅提升。公司在行业周期波动的情况下，公司磷酸铁锂维持市场份额，没有明显变化，市场占有率呈稳定状态，但客户结构在不断优化，客户多元化稳步推进，销售和出货占比将有所提升。

4、公司碳酸锂客供比例是多少，未来会维持客供模式，还是回到自购碳酸锂模式？

答：今年在锂价的波动情况下，整个行业发生了较大变化，中游材料企业受到上下游两边影响。公司和主要客户原来也有客供比例，从公司磷酸铁锂上半年收入和出货量指标也可以看出。后续整个锂价波动还是会对经营有一定影响，行业企业也在积极选择增加客供。不仅考虑锂价波动，从经营性现金流改善角度、以及维持整个铁锂板块经营稳健性角度，后续公司客供比例可能还会加大。

5、公司新能源汽车零部件产能局部进展如何？

答：公司新能源增量零部件是公司目前收入增长、利润实现比较快的板块，也是公司将来业绩支撑的重要板块。新能源增量零部件主要是三个领域，公司在 2023 年半年中，对增量零部件做形态进行了图文并茂的展示和罗列。

电驱动系统：公司车载电驱动减速器产线已形成 53 万台套年产能，目前体量在行业中排列前三。公司已经与知名头部客户签订电驱动三合一动力总成制造协议，交付工作正在爬坡准备中，三合一动力总成线具备年 28 万台产能，差速器具备 93 万台套年产能，减速器齿轴年 80 万套，减速器壳体年 18 万套的产能。

热管理领域：电子水泵交付在行业中排名第一，国内率先量产，已形成电子主水泵年 150 万台、电子油泵年 30 万台产能，热管理集成模块预计年底将形成 20 万台套产能。

精密电磁阀类：主要代表有智能减震 CDC 电磁阀、变速箱电磁阀等产品，已形成变速箱电磁阀年 700 万只。

6、公司在新能源汽车智能电控业务布局情况？在该领域的竞争力如何？

答：公司依托精密制造优势，加快布局新能源汽车智能电控及增量零部件，包括热管理系统、新能源汽车减速器、智能减震系统等，主要代表产品为电子水泵、电子油泵、车载减速器总成和可变阻尼减震器电磁阀（CDC）系列产品等。公司与比亚迪、上汽、通用、大众、理想、蔚来、小鹏、博世、联合电子等下游客户的技术研发中心建立长期的产品合作研发关系，以快速响应整车厂或主机厂的技术需求和产品需求。公司在电动 VVT 以及智能电控零部件的技术储备、客户资源等方面均具有先发优势，在高门槛的技术条件下，更具市场竞争力。

7、公司新能源汽车零部件板块客户情况和市占率如何？

答：2023 年上半年，电子水泵系列，获取比亚迪等混动机型项目

定点；吉利、长城、长安、奇瑞、五菱等重点项目已达成批产，实现收入。配套联合电子交付主流增程式新势力和长城魏派潜在爆款车型的减速器持续交付和扩量；配套油冷电驱动的强劲新势力的多合一电驱总成代工合作进入关键节点。齿轴产业获取主流客户蔚来、奇瑞、博格华纳和增程主流新势力的多个项目正式定点，且多个主流项目参与交样，获得一线客户的充分认可。智能悬架 CDC 电磁阀获取新项目定点，终端供货比亚迪、埃安、岚图和红旗以及主流新势力，已获取的岚图、红旗项目已顺利量产。

8、汽车增量零部件是公司重要的利润增长点，主要产品对应的单车价值量以及盈利水平如何？

答：单车价值量主要看客户和车型，每一款车型不同，单车价值量不同。随着公司产品在市场车型中不断渗透和切入，单车价值量也会相应提升。

公司汽车零部件 2023 年上半年收入约为 12.53 亿，毛利率为 28%，增量零部件中毛利率分产品，不同产品毛利率有差异，与市场格局、产品出货量以及公司产品的市场地位有关，公司市场占有率较高的产品、以及目前处于“国产替代”的产品毛利率将有较强的支撑。

9、公司哪些产品可用于新能源汽车智能驾驶？

答：新能源汽车智能电控技术的日益成熟，正在加速推进电动汽车高度智能化进程，自动驾驶未来将成为智能汽车标配，公司新能源汽车智能电控业务积极开展域控制及智能驾驶相关部件及技术的开发。

10、公司汽车零部件智能电控系统主要用于新能源汽车，将来是否有布局机器人产业的规划？

答：公司在精密制造领域积累了多年经验，在智能电控产业体系拥有核心产品，包括设备体系、工程能力等，公司在电驱减速器领域排名领先，齿轴精密机加和设备能力在行业也是前列。汽车减速器和机器人减速器在精密机械加工技术工艺和精密齿轴等相关设备方面可以转化通用。公司与机器人领域的公司也有较好协同合作关系。

机器人产业是公司汽车精密制造零部件产品应用领域的延伸，公司将积极拓展并把握智能机器人产业机遇，将持续通过技术和产品创新与行业头部客户技术及产品创新趋势及市场需求紧密结合，抓住机器人产业市场，满足客户和市场需求。

11、展望三四季度，公司汽车零部件产业是否会持续向好？

| | |
|----------|---|
| | <p>答：公司汽车增量零部件放量在二季度是一个好开始，也是基于前期在研发投入、产能布局以及客户拓展定点，后续随着客户集群和爆款车型快速放量，公司单车价值在逐步提升。公司产能做了前瞻性布局，具备快速响应和及时交付的能力。产能持续跟着市场和客户需求匹配，随着客户主力车型释放，公司汽车增量零部件产能进一步释放和提升，预计将会延续二季度的增长趋势。展望汽车零部件板块，公司部分产品比如热管理模块等，其合作客户车型的定点是全平台、全生命周期的合作，所以后续增速预计也将延续下半年的增速。公司汽车零部件产品在市场格局中有较强的产品能力、产能优势和客户矩阵优势，能够实现汽车零部件营收和利润的持续增长。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |

富临精工股份有限公司董事会

2023年9月1日