

华纬科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-012

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 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（电话会议）
活动参与人员	<p>明世基金:张晓林；中泰自营:赵一洲；红土创新基金管理有限公司:廖星昊；中意资产管理有限公司:胡冬青；华夏未来资本管理有限公司:梁善邦；中泰证券研究所:王雪晴；路博迈:王寒；华夏基金管理有限公司:连骁；建信保险资管:潘正；永赢基金管理有限公司:黎一鸣；北海棣增:吴雁宇；刘欣畅；宝盈基金管理有限公司:李巍宇；泰康养老:李恩国；亘曦资产:董瑜；金广资产:李芳如；中信建投资本:俞康泽；幻方:漆冠男；平安基金管理有限公司:黄维；宁波银行理财子公司:高晗；睿智资产:魏和梅；中信证券:陆天宇；南方:车育文；天风证券:齐天翔；国海证券:麻烁华；安信证券:白如；万家基金管理有限公司:郑中天；中泰证券:潘立页。</p> <p style="text-align: center;">（上述排名不分先后）</p>
时间	2023年9月1日10:00-11:00
地点	电话会议
形式	线上
	<p>1、悬架弹簧、制动弹簧的毛利率都修复到31%附近了，主要原因是什么，往后看还能继续提升吗？</p> <p>答：弹簧毛利率改善的原因有两方面：1. 规模效益的影响，公司的收入呈上升趋势，今年悬架弹簧和</p>

<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>稳定杆上升非常明显；2. 原材料成本的下降，受到加权平均库存的影响，今年一季度之后作用呈现出来。后续在原材料价格波动不大的情况下，公司毛利率仍有上升空间，可以从技术方面着手提升毛利率，包括技术研发提升附加值、产品精量化改造等。</p> <p>2、 毛利率受到出口汇率的影响？</p> <p>答：出口产品主要是制动簧，从去年到今年受到产能挤压的影响，产能都给到悬架弹簧，所以目前制动簧同比没有增长。出口产品的毛利肯定会受到汇率影响，上半年人民币的贬值导致汇兑收益增加。上半年公司汇兑收益为211万，公司也会进行一些方式来稳定汇率波动对公司的影响。整体来说，上半年出口占比为12%，影响不是很大。</p> <p>3、 其他赛道弹簧的毛利率？</p> <p>答：2023年1-6月，公司主营业务中，悬架弹簧毛利率为31.02%，制动弹簧毛利率为31.36%，稳定杆毛利率为21.24%。其他赛道的毛利率情况我们目前没有细分，但像工业机器人、工程机械、轨交、电气能源这些领域的弹簧毛利率会比汽车弹簧高。</p> <p>4、 如何看待稳定杆的稳态毛利率？</p> <p>答：稳定杆的毛利率会与悬架弹簧相似。前期因为车型开发周期长，模具投入大，毛利比较低，但是今年明显上量，收入同比增加显著，在规模效益影响下，毛利率会逐步向弹簧靠拢。</p> <p>5、 弹簧与稳定杆的目标市占率如何？</p> <p>答：目前公开市场暂无弹簧产品市场占有率的权威统计数据。鉴于公司主要产品悬架弹簧用于国内汽车配套，因此公司悬架弹簧产品的市场容量以发布</p>
--------------------	--

的国内乘用车产量数据为基础测算。在不考虑汽车售后市场的情况下，公司目前悬架弹簧的国内市场占有率测算已超过20%，后续稳定杆是重点发展方向，会向弹簧靠拢。

6、公司净利率目标情况？

答：今年上半年有期间费用的影响，尤其是销售费用、仓储物流等费用增加、与客户的交流也增加，影响了净利率。未来随着产能逐步扩大，净利率也会同比上升。

7、公司后续扩产情况？

答：公司之前的产能情况跟不上目前订单交付的需求，所以我们目前已经加快了产能建设的节奏。第四季度会有部分稳定杆的产能释放出来，弹簧这块今年三四季度也会有30%左右的产能释放。

8、公司后续扩产后，产能预计能打满吗？

答：稳定杆方面去年产能利用率为60%左右，今年上半年产能已经超负荷。从去年年底到目前客户给公司的总销量来看，今年第四季度到明年第二季度，即使稳定杆第一期设备投入全部释放出来可能也满足不了需求，因此公司第三期的设备会前提投入。稳定杆市场订单远远超出公司之前的预测。从现有可预见性的订单来看，公司新建的生产线不会发生生产线闲置的问题。

9、产品的壁垒在哪？比如核心的工艺环节等？

答：弹簧应用范围广，在汽车领域外也有涉及，但对于汽车弹簧来说，其性能的要求非常高。公司能在这个领域扎根，主要是我们材料自主研发上，有多年技术积累和沉淀，通过与国内弹簧钢企业合作，在钢厂提供母料后公司内部会进行弹簧钢的热

处理工艺，从而让材料的性能上有所提升。实现汽车弹簧的高性能和轻量化要求，具有市场独特的竞争优势。

10、悬架到稳定杆产品联系和供应逻辑？

答：悬架弹簧、制动弹簧及稳定杆都属于汽车底盘功能件，用的材料基本都是弹簧钢，技术的底层逻辑上具有一定的共通性。弹簧和稳定杆在主要的工序上，如成型、热处理、抛丸、表面涂层等工艺技术上大同小异，工艺逻辑上有很大的相通性。弹簧和稳定杆制造方面的主要区别在于稳定杆需要很多模具的保障。

11、做汽车底盘上钢制零部件的公司一般都会强调热处理方面的工艺，这个热处理工艺有相通性吗，还是各自有各自的特点？公司的热处理工艺是否还能延伸至其他行业？

答：从材料上看，弹簧和稳定杆用的材料都是弹簧钢，是比较特殊的特钢，其使用范围不广，但要求却非常高。因此，对于弹簧钢的热处理工艺是非常独特的，有更高强度、更高性能的技术要求，这个工艺很复杂。另外，第二道热处理方面，也就是等所有产品成型以后的热处理，这方面钢制热处理工艺会有相通性，但是对热处理工艺控制手段各个企业也都有差异，具体工艺和控制手段与材料和设计有很大的相关性。公司认为所掌握的热处理工艺能够运用在工程机械、工业机器人等领域。

12、产品的单车用量和价值量如何？

答：悬架弹簧应用在乘用车上，一辆车上需要4个悬架弹簧，传统燃油车整车价格在130-200元之间，新能源汽车相较传统燃油车会有30%的提升，在150-

250元之间。稳定杆一辆车上需要用到前后两根，主要在车子转弯过程中起到了防倾斜的作用。传统燃油车整车价格在120-160元之间，新能源汽车相较传统燃油车会有30%左右的提升。

13、新能源车上用的弹簧单车价值会更高，增量来源？

答：新能源汽车相较传统燃油车，其整備质量更高。悬架弹簧起的是对汽车的支撑作用，汽车整備质量的提升会对悬架弹簧的性能要求也更高，需要更多的材料去支撑。

14、公司整体中长期战略情况？

答：在汽车板块中，公司悬架弹簧上半年市占率在20%左右，根据公司的战略发展规划，在悬架弹簧领域会呈上升趋势。稳定杆目前处于起步阶段，上半年市占率为7%左右，待后续产能释放，市占率会进一步提升。除了汽车板块，公司也会积极拓展其他板块，如工业机器人、轨道交通、工程机械等，其技术层面上也具有一定的共通性。

15、弹簧不仅仅用在车上，还有不同下游的应用，那么公司产能共线性要求如何？就是说车用弹簧的产能是否能调整为其他下游应用的产能？

答：弹簧线径不同，用的设备也会有所不同。其他领域弹簧如果其线径与现有弹簧产线相近，可以通过对现有产线进行较小的改动和调整就可以满足生产，通用性是较大的。

16、公司以内销为主，那么在出口这一块有没有进一步规划？出口客户情况？

答：由于悬架簧和制动簧的生产是共线的，所以出口方面并不是没有订单，而是受限于产能。公司优先确保国内的供货，出口业务订单的周期相对较

	<p>长，有调剂空间。所以后续内销和外销的规划更多的取决于我们产能建设的规模，公司会根据生产能力情况和订单情况来进行调节。出口客户方面公司已进入了采埃孚、瀚德、克诺尔、班迪克斯等海外知名汽车零部件供应商的全球供应链体系。</p> <p>17、加了橡胶件的螺簧集成产品占悬架弹簧销售的比例？</p> <p>答：目前占比不高，目前各个客户也就只有一两个车型有量产，其他车型也还在做前期的开发、调校和匹配的过程。</p> <p>18、公司集成产品涉及车型的价格区间？选用这个产品的原因是什么，与空簧相比有哪些明显的优势？</p> <p>答：从目前批量生产的产品和后续开发的车型来看没有很明显的价格区间。考虑到空簧吸收高频震动、变刚度、高度调整等一些独特优势和性能，通过运用螺簧+橡胶件这种组合体到悬架系统当中，能够实现吸收高频震动等功能的替代和提升。从性能上来说，车身高度的升降，是螺簧+橡胶件与空簧最大的区别。出于这样一个性能的提升，主机厂方面如果愿意适当增加成本以满足客户更好的体验感，也会选择使用这样一个集成产品。当然，这一套的价格会比空簧便宜很多，价格有优势。对于传统燃油车来说，成本控制比较严格，但是如果客户增加了对悬架和性能体验需求的话，主机厂应该也会增加以满足更好的体验感，这就取决于消费端和主机厂之间的博弈，从技术角度而言是完全没有问题的。</p>
关于本次活动是否涉	否

及应披露重大信息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无