

浙江夏厦精密制造股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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(请文字说明其他活动内容) <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	财通证券：邢重阳；华泰证券：陈诗慧；中金证券：袁牧；中信证券：孙晨晔；申万证券：胡书捷；中银国际：朱朋；国信证券：孙树林；山西证券：冯瑞；德邦证券：完颜尚文；国金证券：秦亚男
时间	2024年1月17日
地点	浙江夏厦精密制造股份有限公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书李志杰女士
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>投资者问答：</p> <p>问题 1：公司在齿轮行业竞争优势有哪些？</p> <p>答：由于产品的非标准特性，公司需要根据不同客户的需求，相应对产品进行定制，技术研发为公司未来进一步提升产品的设计能力，提高产品附加值，为企业持续健康发展提供坚实的支撑。公司结合自身多年累积的技术储备及设计与制造经验，能够对下游客户新产品的研发需求进行快速回应、解决和反馈，满足客户对新产品高标准的要求，进而与客户建立长期稳定的业务合作关系；另外，公司在客户开发方面，坚持以客户为导向，加强客户服务，用精度高、可靠性优、一致性好和性价比高的产品，提升客户粘性，积累了一批优质的客户资源，这构成了公司客户资源方面的核心竞争优势。再次，公司已研发形成超硬超细高速干切硬质合金齿轮滚刀等刀具相关的核心技术，实现进口替代，可以快速响应齿轮的生产和研发需求，无需等待漫长的到货周期，具有成本低、效率高等优势。主体加关联产业链优势既保障了公司产品品质，又可提高公司产品</p>

	<p>附加值和毛利率，同时与同行业相比在关联产业形成新的核心竞争力。</p> <p>问题 2: 电动工具业务未来增长驱动因素有哪些？</p> <p>答：目前公司生产经营活动已步入常态化，公司未来将加强技术研发以及客户开发来带动相关业务的发展，预计公司向电动工具齿轮主要客户销售收入不会持续大幅下滑，逐步恢复到正常水平。</p> <p>问题 3: 汽车业务公司未来增长驱动因素有哪些？</p> <p>答：随着新厂房投入使用，公司大力发展新能源汽车齿轮业务，并成功开拓了比亚迪、广汽集团等新能源汽车领域的知名客户供应链体系。目前，公司逐步与其他新能源整车厂商进行接洽或试样生产，如长城汽车、极氪智能、万都、汇川、采埃孚等。未来，随着产能逐步提升和新能源汽车行业快速发展，新能源汽车齿轮业务发展将呈现良好的发展态势。</p> <p>问题 4: 公司减速机业务主要有哪些下游应用空间？</p> <p>答：公司在这方面提供的是减速机及其配件产品，主要用于仓储物流机器人。公司会持续在减速机及其配件上进行产品和技术的更新迭代，以更好的产品技术方案来应对后续的机器人厂商的产品需求。</p> <p>问题 5: 公司是否有未来 3-5 年的展望？</p> <p>答：公司未来会以募投项目为主要核心持续开发开拓汽车齿轮和减速机及其配件的业务板块，请各位持续关注公司后续的定期报告。</p> <p>风险提示: 调研涉及公司未来展望、预计及目标等均不构成公司的实质承诺，投资者及相关人士等均应对此保持足够的风险认识。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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