

华纬科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-006

| | |
|-------------|--|
| 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 | 中泰证券 何俊艺等22人 |
| 时间 | 2024年4月30日（周二）15:00-16:00 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 形式 | 线下 |
| 交流内容及具体问答记录 | <p>1、公司2024年一季度各业务板块营收占比情况？车端和非车端业务占比情况？</p> <p>答：一季度营收拆分来看，悬架弹簧仍为公司主要产品，占收入的57%，较2023年度收入占比有所下滑主要是稳定杆的业务量提升引起，稳定杆营收占比已达25%，制动弹簧占比9%，阀类及异性弹簧占比6%，其他占比3%。从车端和非车端来看，车端客户收入占主营收入比超过90%。</p> <p>2、公司2024年一季度前五大客户有变化吗？</p> <p>答：公司前五大客户仍为三家主机厂和两家减振器厂，今年预期不会发生太大变化。</p> <p>3、公司为什么会选择重庆？</p> <p>答：重庆的汽车产量位于全国第二，有很多主机厂，而且成都离重庆也很近。选择在重庆一方面可以更好的配套现有成渝客户，节约运输成本；另一方</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>面也有利于拓展进入成渝地区其他主机厂的供应链体系。</p> <p>4、目前市场上原材料涨价显著，公司是否受到影响？下游客户调价节奏如何？</p> <p>答：公司主要原材料为弹簧钢，是一种特种钢材，自去年一季度起，原材料价格一直相对平稳，最大浮动在3%左右。从采购情况来看，近期也没有明显涨价。公司在钢厂端有两种采购模式，一种是锁定价格型的采购模式，一种是浮动制的采购模式。如果后续钢材价格上涨，公司会多在锁定价格型的采购模式中放量，如果后续钢材价格下跌，公司会多在浮动制的采购模式中放量。</p> <p>5、公司新能源业务和传统燃油车业务占比情况？海内外业务占比情况？</p> <p>答：公司部分产品不能判断应用于新能源还是传统燃油车，根据客户和车型统计，初步估计所有产品应用于新能源业务已超50%。目前海外收入占比不到10%，主要应用于商用车领域。</p> <p>6、公司产品单价今年会有明显变化吗？</p> <p>答：现在平均价格和以往相近，燃油车悬架弹簧单车价格在130-200之间，燃油车稳定杆单车价格在120-160之间，新能源车会有20-30%的提升。价值量的提升一方面来自客户对产品性能要求的提升，像追求轻量化，技术附加值就越高。另一方面从单一零部件附加一些配件的方式来提升。</p> <p>7、公司中长期毛利率指引？</p> <p>答：公司目前车端业务占主流地位，占比超过90%，从整体毛利率水平看，非车端业务的毛利率会高于车端业务毛利率。中长期毛利率来看，因稳定杆处</p> |
|--|---|

| | |
|---|---|
| | <p>于建设期和产能爬坡期，会对毛利率有一定的影响，待稳定杆产能完全释放后，毛利率会进一步提升。</p> <p>8、公司有出海规划吗？</p> <p>答：公司持续关注海外市场，有在考虑海外布局。</p> <p>9、公司稳定杆客户拓展逻辑是怎样的？</p> <p>答：悬架弹簧和稳定杆的功能不同，但都是底盘重要弹性元件，客户重合度高，采购团队往往相同或相近。基于对弹簧客户的积累，也更有利于稳定杆的切入。</p> |
| <p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p> | <p>否</p> |
| <p>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）</p> | <p>无</p> |