

证券代码：002863

证券简称：今飞凯达

债券代码：128056

债券简称：今飞转债

## 浙江今飞凯达轮毂股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东方财富 付丹蕾；信达证券 张弛；重庆峰瑞 彭榆翔；源来资本 姜嘉伟；中财招商 谢忱；新都金控 陈艺凡 吴浩博；橡树资本 胡宇桥；居正资管 杨志喜；同花顺 张文 曾振。
时间	2024年5月29日
地点	浙江今飞凯达轮毂股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长葛炳灶先生，董秘葛茜芸女士，财务总监朱妍女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动交流情况如下：</p> <p><b>1、公司轮毂产品的核心竞争力，优势有哪些？</b></p> <p>公司轮毂产品在技术、成本、设计开发等几个方面的优势：首先是技术方面，公司铸造旋压铝合金轮毂技术成熟，与传统产品相比，减重 5-10%左右，可为新能源汽车提升续航里程 3-5%。此外，公司还掌握了再生铝轮毂的制造技术，在减少碳排放、降低成本方面都有不错的竞争力。</p> <p>成本方面，公司围绕资源端产业布局，云南、宁夏低碳绿色水电铝资源丰富，就近设厂不仅降低铝材采购成本，还可以通过“铝水直供”降低产品的生产成本。同时，公司近几年充分运用在智能制造领域的积累，着重效益发挥，以数字化、智能化为切入点，淘汰落后产能，打造柔性化、敏捷化的智能生</p>

产线，提高综合效益。

在设计开发方面，公司拥有数千款不同造型的轮毂产品以及强大的设计开发能力，能够独立自主完成从产品设计到模具开模等一系列产品设计流程，快速响应客户需求。公司还拥有完备的外观工艺，如涂装、电镀、真空镀膜等，能够满足不同客户的需要。

### **2、公司光伏产业的情况，募投项目的新增产能能否消化？**

公司在金华生产基地先后建造并投产了 1,000 吨、1,800 吨和 3,150 吨铝挤压型材全自动生产线，主要用于生产光伏产业客户所需的铝合金型材等相关产品。公司已具备光伏用铝合金边框及支架类产品的生产销售能力，成功开发了晶澳、爱旭、横店东磁等光伏行业客户资源，拥有良好的市场口碑。目前，公司募投项目“年产 5 万吨低碳工业铝材及制品技改项目”进展顺利，部分设备已进入生产调试阶段，为公司型材板块的快速发展奠定坚实基础。

根据国务院印发的《2024—2025 年节能降碳行动方案》，在加大非化石能源开发力度以及提升可再生能源消纳能力的背景下，光伏行业仍有较大的成长空间。近几年来，公司周边地区光伏产业发展迅速，金华义乌市光伏产业规上产值已达 872.30 亿元。公司所生产的光伏用铝合金边框及支架类产品占整个光伏产业链的产值差不多在 9%-10%。意味着仅金华义乌市就有相当于 70-80 亿的光伏边框产品的需求。从产业发展以及市场需求的角度来看，能够消化本次募投的新增产能。

### **3、汽车轮毂方面，公司未来的产能规划是怎样的？**

在汽车轮毂产品方面，公司目前拟建和在建的项目有：位于云南沾益的“年产 120 万件汽轮智能制造建设项目”，安徽六安的“年产 120 万件汽轮建设项目”以及泰国罗勇的“年产 200 万件新能源汽车轮毂建设项目”等。对于云南沾益的建设项目，公司聚焦资源优势的发挥，利用云南地区水电资源及

绿色铝材丰富的供应端优势，并通过智能化、数字化生产线的建设形成规模效应，降低生产成本。对于安徽六安和泰国罗勇的项目，公司紧贴市场布局，项目建设地具有汽车产业链集聚、产业政策扶持等有利因素，能够充分利用公司积累的客户资源，缩短产品供应半径，同时也为公司开发新客户，拓展新业态提供了有利条件。

#### **4、各建设项目的进展情况？**

安徽六安“年产 120 万件汽轮建设项目”于近日开工建设，泰国罗勇的“年产 200 万件新能源汽车轮毂建设项目”已完成土地购买，后续将按照项目规划进行投资建设。公司其余各建设项目都在有序推进中。

#### **5、产品的定价机制，原材料涨幅对公司的影响？**

公司在产品定价上采用铝价联动的方式，即报价竞标时约定以基准铝价对应的产品价格，当市场铝价变动时，双方约定在一定周期内根据该周期内的平均铝价对产品价格进行相应调整。因此原材料涨幅对公司影响较小。

#### **6、公司与小米、华为等新势力品牌的合作情况。**

新势力品牌方面，公司与零跑汽车建立了稳定的合作关系，并积极开拓新客户，与部分新势力品牌在前期接触交流阶段。

#### **7、下游客户的账期？**

结算方面，公司与下游大客户货款结算主要以票据开展，账期一般在 90 天内。

#### **8、公司预计海外市场的销售情况？**

公司 23 年海外销售收入约 12.39 亿元，得益于公司泰国工厂效益的不断发挥，利用零关税的优势，北美、欧洲、东南亚等市场客户不断开拓，海外市场结构得到优化。同时，由于多家汽车品牌在泰国投资建设整车生产线，泰国已日益成为东南亚地区最大的汽车制造中心。公司计划进一步加大泰国基地

	的投资，年产 200 万件新能源汽车轮毂建设项目正在有序推进。若项目进展顺利，能够充分发挥泰国工厂的渠道优势，满足中国汽车品牌及其他国际厂商在泰国生产基地的轮毂配套需求，形成规模效益，提高企业竞争力，加速抢占海外市场。
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 5 月 29 日