

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： 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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	北京诚盛投资管理有限公司、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、北京泽铭投资有限公司、本营国际有限公司、财通证券股份有限公司、财通证券资产管理有限公司、大和证券株式会社、东北证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、东兴基金管理有限公司、耕霖(上海)投资管理有限公司、光大理财有限责任公司、光大证券股份有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、广州灵坦投资管理有限公司、广州瑞民私募证券投资基金管理有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、国金证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、国信证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、昊泽致远(北京)投资管理有限公司、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、华美国际投资集团有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、华泰联合证券有限责任公司、华泰证券股份有限公司、华西证券股份有限公司、华鑫证券有限责任公司、鲁信创业投资集团股份有限公司、民生证券股份有限公司、南京证券股份有限公司、宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)、鹏华基金管理有限公司、平安银行股份有限公司、泉果基金管理有限公司、泉州铨景私募基金管理有限公司、瑞信证券(中国)有限公司、瑞银证券有限责任公司、三峡资本控股有限责任公司、上海贵源投资有限公司、上海合道资产管理有限公司、上海聚鸣投资管理有限公司、上海启态易方投资管理有限公司、上海谦心投资管理有限公司、上海唐之神投资管理有限公司、上海途灵资产管理有限公司、上海自贸区股权投资基金管理有限公司、申万宏源证券有限公司、深圳市乾图私募证券投资基金管理有限公司、深圳市兴亿投资管理有限公司、世纪证券有限责任公司、四川国经资本控股有限公司、天风证券股份有限公司、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、兴全基金管理有限公司、兴业证券股份有限公司、长城证券股份有限

	公司、长江证券股份有限公司、昭华(三亚)私募基金管理有限公司、浙商证券股份有限公司、郑州市鑫宇投资管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国民生银行股份有限公司、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
时间	2024年8月26日
地点	投资者线上交流
上市公司接待人员	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
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2024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2024年上半年经营业绩情况。主要内容如下：</p> <p>2024年上半年，公司实现营业收入35.95亿元，较上年同期增长54.81%；归属于上市公司股东的净利润1.32亿元，较上年同期增长140.78%；归属于上市公司股东的扣非净利润1.18亿元，较上年同期增长133.69%。其中，第二季度公司实现营业收入20.99亿元，环比增长40.34%；归属于上市公司股东的净利润9,207.25万元，环比增长132.01%。</p> <p>按照业务类别，汽车零部件主营业务收入为16.21亿元，同比增长29.31%，其中新能源汽车增量智控部件的电驱动减速系统和智能热管理系统业务开始快速放量，经营结构快速切换；锂电正极材料主营业务收入为19.49亿元，同比上升87.40%，公司磷酸铁锂正极材料产能到6月份已经拉满，产量稳定供应，市场占有率也在快速提升。整体上，业绩同比和环比都实现大幅提升。</p> <p>业绩主要驱动因素：一是新能源汽车产销继续保持较快增长，公司增量零部件市场占有率稳步提升。公司前期加大</p>

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，公司新能源增量零部件业务稳健增长，智能电控产业的热管理系统和新能源电驱动系统业务相关新产品批量交付，已经开始规模化放量并贡献业绩。上半年汽车零部件销售收入较去年同期稳步增长。

二是新能源终端消费市场需求回暖，公司磷酸铁锂产销量快速提升。上半年新能源终端消费市场转暖，锂电产业链排产、开工率逐步回升，带动磷酸铁锂市场回温，公司加快布局快充市场，公司磷酸铁锂快充产品凭借性能优势，出货量快速提升，第二季度基本开始实现满产满销，上半年整体产销量较去年同期均有大幅提升，磷酸铁锂销售收入较上年同期大幅增加。

三、会议问答环节，交流的主要问题及回复内容

1、公司上半年业绩整体表现好于预期，公司在经营管理方面作出了哪些努力？

答：2024年上半年，公司经营管理层积极把握产业趋势，持续改善经营业绩；加快项目获取，优化产能结构；加大研发投入，激发创新活力；拓展供应链端，推进降本增效。在行业周期波动及市场供需调整的过程中，公司一方面加快进行客户多元化拓展，进一步提升现有产能的有效利用率，另一方面在建产能按照整体规划、分期投产的原则调整产能节奏，最大限度的充分利用产能。公司新能源增量零部件业务稳健增长，智能电控产业的热管理系统和新能源电驱动系统业务相关新产品批量交付，已经开始规模化放量并贡献业绩。公司2024年1-6月营业收入和归属于上市公司股东的净利润较去年同期均实现大幅增长。

2、公司上半年新能源汽车智能电控及增量零部件业务表

现如何？未来市场竞争格局会发生什么变化？

答：上半年新能源增量零部件业务快速放量，占比快速提升。基于前期在研发投入、产能布局以及客户拓展定点，公司新能源智能电控及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。后续随着客户集群和爆款车型快速放量，公司汽车增量零部件产能将进一步释放和提升。

新能源汽车行业正在加速向电动化、智能化方向转型，关键核心零部件竞争格局正面临重新洗牌。随着国内新能源汽车制造商比亚迪 DMI 超级混动被消费者认可并快速放量，吉利、长城、长安等多家主机厂迅速跟进，高效发动机的 EVVT、电子主水泵、变排量机油泵电磁阀、摇臂液压挺杆等，以及 DHT（DMI）总成及其零部件（电子油泵、电磁阀、齿轴、差速器等）开发制造能力的新能源智能电控系统汽车零部件企业带来竞争优势和市场机会。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。

3、公司汽车零部件的主要客户有哪些？

答：公司与国内主要的自主品牌及合资品牌新能源车企均有合作，公司现有主机市场客户 60 余家，其中国内市场客户涵盖了上汽、广汽、比亚迪、华为、联合电子、吉利、长城以及“造车新势力”代表理想、蔚来、小鹏等国内自主品牌主机厂；大众、通用、福特、丰田、日产等国内合资品牌主机厂。境外主机市场客户包括思达耐、雷诺、PSA、北美通用、奥迪、大众印度等主机客户；公司境外售后市场客户包括盖茨、辉门、墨西哥 KUO、科勒及富兰克等全球主流品牌。

4、上半年公司新能源汽车零部件获取了哪些项目？

答：上半年公司新能源汽车智能电控板块项目获取情况：
(1) 600W、400W、450W、200W 电子水泵系列，获取奇瑞、赛力斯等混动机型项目定点；(2) 配套龙头新势力爆款车型总成代工，已实现投产交付；(3) 差速器产品，获取龙头企业项目定点；(4) 齿轴产业配套金康交付主流增程式新势力和吉利/极氪畅销车型齿轴类项目获取定点；(5) 智能悬架 CDC 电磁阀获取新项目定点，配套交付比亚迪及主流增程新势力的多个项目获取定点，且岚图及新势力项目已进入量产，实现收入；(6) 电子油泵类，获取小鹏等项目定点；主流新势力项目已顺利达成批产，实现收入；(7) 热管理模板，主流科技新势力项目顺利交付。

5、新能源汽车电动化、智能化给公司零部件带来哪些新的机遇？公司有何竞争优势？

答：随着新能源汽车快速渗透，汽车电动化、智能化对汽车零部件行业带来深刻影响，在政策支持和降本需求的双重驱动下，国内汽车零部件行业正在进入“深度国产替代”阶段，特别是核心零部件领域由国际厂商主导的局面正逐渐被打破，为具备先进制造能力的本土汽车零部件企业带来机会。

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。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。

6、公司怎样看待机器人产业，公司机器人业务的布局情况及规划？

答：新能源车企与人形机器人产品在某些技术层面上互通，二者从硬件到软件层面均有技术迁移的可行性，精密减速器是机器人转动关节的核心零部件，车载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具有转化通用的基础条件。未来随着人形机器人逐步放量，精密减速器作为价值量占比较高的核心零部件有望加速国产替代进程，为具有研发制造优势的零部件供应商带来增量机会。

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，基于公司具有机电一体化的研发、制造能力，相关技术是可以迁移的，公司目前主要是机器人电关节项目，方案设计已形成，相关产品研发已经客户验证，并逐步开始交付产品，项目进展顺利。公司将积极拓展并把握智能机器人产业的机遇，将持续通过技术和产品创新与行业头部客户技术创新升级趋势及市场需求紧密结合，满足客户和市场需求。

7、公司汽车零部件业务在第三季度是否有业绩预期？

答：公司全资子公司常州富临精密传动有限公司高端新能源汽车核心零部件项目已于 2024 年 7 月底投产，预计 2024 年三季度达到量产状态，常州富临主要从事新能源汽车减速器齿轴、三合一电驱系统等核心零部件的研发、生产与销售，主要客户是华东地区的造车新势力主流客户，新工厂如果在三季度顺利投产，主流客户订单放量，则新的产能将贡献增量业绩。公司募集资金到今年上半年已全部使用完毕，其中部分资金用于新能源汽车零部件，公司正在加快产能局部节奏，公司已形成电驱动减速器产线年 50 万台产能，动力总成

线年 24 万台产能，差速器 93 万台套年产能、变速箱电磁阀年 900 万只产能、减速器齿轴年 120 万套产能，电子主水泵年 300 万台、电子油泵年 100 万台产能，这些产能较去年都有倍数级增长，例如电子水泵等产品公司是引领市场，占有较高份额。对比今年二季度和一季度汽车零部件环比以及二季度较去年的同比情况，这种上升变化相对明显，我们的预期是比较积极的。

8、公司汽车零部件业务的成长性和持续性如何？

答：基于前期在研发投入、产能布局以及客户拓展定点，新能源增量零部件成为公司目前收入增长、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。后续随着客户集群和爆款车型快速放量，公司汽车增量零部件产能将进一步释放和提升。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。

9、上半年磷酸铁锂业务产销量情况以及盈利情况？

答：2024 年上半年新能源终端消费市场转暖，特别是第二季度市场需求恢复，锂电产业链排产、开工率逐步回升，带动磷酸铁锂市场回温，磷酸铁锂行业呈现出低价补库存需求，公司磷酸铁锂正极材料得到有效消化；同时，公司加快布局快充市场，公司磷酸铁锂快充产品凭借性能优势出货量快速提升，第二季度实现满产满销，上半年整体产能、产量及装车量较去年同期均有大幅回升，磷酸铁锂销售收入较如去年同期大幅增加。目前整体盈利水平也在提升，希望第三季度有更加明显的盈利趋势。

10、公司控股子公司江西升华资产负债率较高，后续有

什么解决计划？

答：江西升华的负债主要是富临精工对江西升华的借款，形成原因主要是江西升华本身资本金不充实，行业特性决定需要大规模生产运营资金作为支撑。后期公司会考虑以债转股或其他方式优化江西升华资产负债结构，提高抗风险能力。

11、目前铁锂产能利用率以及全年产量预期？

答：2024年上半年公司磷酸铁锂业务产能利用率逐步提升，公司上半年磷酸铁锂整体产量是4.7万吨，主要是第二季度实现满产满销，上半年整体产销量较去年同期均有大幅回升。从目前看，下半年订单预期及排产较好，整体全年产销量会有大幅的增长。在产能利用率和产销量大幅提升的情况下，下半年公司将会进一步加快供应链的升级和推进降本工作，进一步提升现有产能的盈利能力。

12、公司磷酸铁锂明年还会有新增产能吗？

答：新增产能要市场需求和商务订单支撑，同时公司也应将供应链和成本结构的改善优化作为支撑。公司经营的重点不仅要满足客户对产品的技术性能指标需求，也要满足成本优化的需求，公司将高度关注成本竞争优势以及盈利能力是否能充分体现，这也是公司产业布局及产能投建的基础条件。目前整个产业在加速调整，公司在行业波动中要不断提升技术优势、成本优势、供应链支撑优势，争取在行业竞争格局重塑过程中争取先机。

13、公司如何看待磷酸铁锂业务后续对经营业绩的影响？

答：2024年上半年，新能源终端消费市场转暖，锂电产业链排产、开工率逐步回升，带动磷酸铁锂市场回温，公司

加快布局快充市场，公司磷酸铁锂快充产品凭借性能优势，出货量快速提升，第二季度基本开始实现满产满销，上半年整体产销量较去年同期均有大幅回升，磷酸铁锂销售收入较上年同期大幅增加。

进入三季度，从目前经营和排产情况看，磷酸铁锂市场需求在继续恢复，公司铁锂板块产销两旺，加工费已企稳并且也有订单支撑，随着整体市场需求逐步恢复，商务条件的变化，碳酸锂的客供比例加大，我们预计后续铁锂材料板块经营业绩会持续改善，对公司整体业绩会有积极贡献。

14、近期碳酸锂原材料价格趋势，对公司的业务影响？

答：碳酸锂是公司磷酸铁锂的主要原材料，其价格受客户状况、采购数量、市场供应等多种因素影响，公司将加强供应链体系风险管控能力，积极布局建立多元化的碳酸锂保供体系；同时，鉴于碳酸锂的价格受市场价格波动影响明显，公司子公司根据生产经营计划择机开展碳酸锂商品期货套期保值业务，以降低原材料价格波动给公司带来的经营风险。

15、公司近期回购宁德时代持有的子公司股权是双方战略合作模式的调整吗？

答：2020年，公司与宁德时代建立供货合作关系。2021年，公司子公司江西升华与宁德时代签署《投资协议》和《股东协议》，建立以供应链保供为基础的股权合作关系，根据前述协议约定，宁德时代、长江晨道享有其持有的江西升华股权的或有回购请求权于今年6月30日到期，同时公司存在或有回购条款暨构成以现金回购自身权益的义务。

在行业周期波动及市场供需调整的过程中，子公司江西升华持续进行技术和产品的升级迭代，积极响应核心客户需求，保障产品质量和交付，高压实磷酸铁锂产品得到客户的

	<p>的认可。为了进一步优化合作模式，公司子公司江西升华与宁德时代签署了《业务合作协议》，宁德时代向江西升华支付预付款支持公司年产 7.5 万吨磷酸铁锂正极材料项目；同时，宁德时代承诺在产品具备综合优势的情况下，2025-2027 年期间每年度至少向江西升华采购 14 万吨磷酸铁锂，通过项目预付款以及保供承诺的这种合作模式的转换和高效衔接，进一步加强双方在磷酸铁锂材料验证、生产制造以及供应链的合作关系。</p> <p>16、公司对今年三、四季度业绩有何展望？</p> <p>答：随着新能源终端消费需求回暖，公司磷酸铁锂快充产品凭借性能优势产能及出货量快速提升，整体产能、产量及装车量较去年同期均有大幅回升，磷酸铁锂销售收入较去年同期大幅增加。公司基于市场的需求和变化，持续进行技术和产品的升级迭代，积极响应核心客户需求，保障产品质量和交付，满足中高端汽车主机厂客户需求，持续推进精益化生产及精细化管理，在坚持技术革新与成本节降等多方面进行努力，持续改善磷酸铁锂正极材料业务经营业绩。</p> <p>公司依托精密制造优势和现有产品及客户矩阵，新能源汽车增量零部件逐步形成新的增长优势，新能源汽车智能电控及增量零部件已经进入收获期并贡献业绩，汽车零部件业务销售收入、利润持续稳步增长。后续随着客户主力车型释放，公司单车价值逐步提升，凭借公司在汽车零部件市场格局中产品能力、产能优势和客户矩阵优势，整体的增长会越来越有后劲，能够实现汽车零部件营收和利润的持续增长。</p> <p>公司经营基本面有扎实的产品、技术积淀和人才团队支撑，公司董事会和经营层将不断推进公司战略聚焦、产业升级和经营业绩改善。</p>
附件清单(如有)	无

富临精工股份有限公司董事会

2024年8月26日