

证券代码：001282

证券简称：三联锻造

芜湖三联锻造股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-007

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（通讯会议）
活动参与人员	董事会秘书、财务总监：杨成先生 证券事务代表：钱慧女士 本次电话会议由华金证券股份有限公司组织安排，具体投资者参会人员见附件
时间	2024年8月31日
地点	公司会议室
形式	线上调研
交流内容及具体问答记录	<p>1、请对公司2024年上半年经营情况做个整体介绍？</p> <p>答：公司主要从事汽车锻造零部件的研发、生产和销售。公司产品主要应用于对零部件机械性能和安全性能要求较高的汽车动力系统、传动系统、转向系统以及悬挂支撑等系统。公司依托锻造技术优势，积极开发布局锻造零部件在新能源汽车中的应用，参与知名整车厂新能源汽车平台的锻造零部件开发。</p> <p>公司在研发创新、生产管理、质量控制、产品及时交付等方面的能力获得了众多国际知名汽车零部件集团客户和知名车企的高度认可，建立了持续稳定的合作关系。公司主要客户为博世、采埃孚、麦格纳、舍弗勒、博格华纳、本特勒、恩梯恩、美国车桥、利纳马、捷太格特、NSK等均为2024年全球汽车零部件供应商百强榜上榜企业，其中博世、采埃孚和麦格纳位列前五名。</p>

2024 年上半年，公司实现营业收入 72,538.20 万元，较上年同期增长 33.72%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,867.16 万元，较上年同期增长 47.25%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 6,525.08 万元，较上年同期增长 56.00%。

2、2024 年上半年公司轴类较去年同期增长较大的原因是什么？

答：2024 年上半年轴类产品较去年同期增长 76.36%，主要来自于电机轴、平衡轴、曲轴销量的增长。轴类产品主要客户为舍弗勒、上汽变速器等。

3、公司其他类产品主要包括哪些？

答：公司产品根据产品类别分为七大类：包括轮毂轴承类、轴类、球头拉杆类、转向节类、高压共轨类、节叉类和其他类。其他类产品主要包括连杆、泵体、门铰链、锁爪、内齿套、IGBT 铜针式散热基板、阀岛、剂侧流道板等产品。

4、公司如何应对汽车产业链降价压力？

答：一方面增加出口，相对来说海外市场竞争压力较小；另一方面加大新产品研发进度及市场拓展，2023 年，公司成功研发出 IGBT 铜散热板和热管理系统阀岛、剂侧流道板等产品，并已实现销售。新产品的销售未来会给公司带来新的收入增长点。

5、公司 2024 年新投的两个投资项目进展情况如何？

答：①“汽车轻量化锻件精密加工项目”在 2024 年 5 月，公司子公司芜湖兆联汽车轻量化技术有限公司与芜湖市自然资源和规划局繁昌分局签署了《国有建设用地使用权出让合同》，取得土地使用权，目前正在厂房建设过程中；

②“年产 1,000 万件汽车轴轮锻件锻造及机加工项目”在 2024 年 2 月，公司子公司黄山鑫联精工机械有限公司与歙县自然资源

和规划局签署了《国有建设用地使用权出让合同》，取得土地使用权，目前正在厂房建设过程中。

6、公司的核心竞争优势是什么？

答：公司深耕锻造行业几十年，积攒了几十年的技术优势，公司依托技术研发优势，发挥所在地产业集群的便利性，凝聚各级管理人才智慧，充分调动自身资源，快速响应客户需求，不断提高客户满意度，与国际知名汽车零部件集团建立长期合作关系，形成客户资源优势，进而增强新客户的信任，持续提升公司在汽车锻件行业地位。

总体来说公司的核心竞争优势有：①客户资源优势：公司定位清晰，与主流客户合作，进入其供应链体系后，有较强的蝴蝶效应；②产品质量优势；③技术研发优势：公司自成立以来不断深入研究和开发锻造及机加工工艺，持续进行研发投入，系统掌握了模具设计与制造、锻造、热处理、机加工等关键生产环节的工艺技术以及锻压装备研制技术。④快速响应客户优势；⑤管理优势；⑥产业区域优势：公司靠近长三角和中部产业集群，上下游配套体系完善，行业人才较为集中，且陆路、水路和航空交通发达，使得公司在人员招聘、信息获取和物流货运方面更加便利。

7、公司项目定点审核是公司直接客户还是间接客户来审厂？

答：项目定点审核由直接客户审厂还是间接客户，主要由项目大小决定，一般正常的项目由直接客户审厂，如涉及大项目，则由直接客户与间接客户共同审厂，经审核后，方可给予项目定点。

8、公司 2024 年下半年及未来展望？

答：公司的主要客户为世界零部件百强企业，公司的营收规模相对于我们的客户来说相对较小。在保证产品质量稳定且满足

	<p>客户要求的条件下，我们是其全球供应商，客户订单会有充分保障。</p> <p>基于公司与国际知名零部件供应商的长期稳定的合作，也会带来蝴蝶效益，有助于进入新客户的供应链体系。同时公司也积极开发新能源汽车客户，根据新能源汽车客户的需求开发适用于新能源车型的产品，截至 2024 年 6 月 30 日，公司与客户签署定点开发协议或收到定点开发通知的新能源汽车项目为 102 个，定点开发项目数量逐年增加为后续形成新能源汽车零部件订单奠定了基础。2024 年上半年，公司来自于新能源汽车的产品收入为 16,216.74 万元，占主营业务收入的比例为 24.02%。</p> <p>同时，公司已成功研制出 IGBT 铜散热板、热管理系统阀岛和剂侧流道板等新产品，并已实现销售。新产品的销售未来会给公司带来新的收入增长点。</p> <p>结合公司的在手定点项目和客户项目开拓情况，预计未来营收持续保持稳定增长。</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，可以作为附件）	无

附件：

投资者关系活动参与人员名单

序号	调研机构名称	参与人员职位	参与人员姓名
1	华金证券股份有限公司	首席分析师	李蕙
2	华金证券研究所	分析师	戴笋笋
3	华金证券	/	焦倩
4	太平洋基金管理有限公司	研究员	田发祥
5	先锋基金	研究员	曾捷
6	交银理财有限责任公司	投资经理	赵永闽
7	才华资本管理有限公司	董事总经理	唐毅
8	上海谦心投资管理有限公司	总裁	柴志华
9	郑州市鑫宇投资管理有限公司	研究员	王宇英
10	登程资产	基金经理	于骏晨
11	粤佛私募基金管理（武汉）有限公司	基金经理	曹志平
12	北京才誉资产管理企业（有限合伙）	基金经理	唐毅
13	上海九祥资产管理有限公司	投资经理	刘畅
14	东莞市榕果投资管理有限公司	投资总监	侯波
15	深圳中天汇富基金管理有限公司	高级投资经理	许高飞
16	汇泉基金管理有限公司	基金经理助理	周晓东
17	上海贵源投资有限公司	总经理	赖正健