

证券代码：002472

证券简称：双环传动

## 浙江双环传动机械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	路博迈、施罗德、新加坡政府投资、易方达基金、中欧基金、碧云资本、华夏久盈、红杉资本、摩根士丹利、摩根大通、淡马锡、盛博香港、中金公司、国泰君安、花旗环球、美国银行、麦格理、安本、固禾基金、合远基金、富达基金、翀云基金、银河基金、前方基金、神采基金、神采基金、泉果基金、勤辰基金、永赢基金、汇泉基金、国盛证券、高盛证券、广发证券、海通国际证券、东吴证券、长城证券、国信证券、华福证券、国海证券、国投证券、西部证券、东北证券、中信证券、中信建投证券、浙商证券、光大证券、华西证券、兴业证券、海通证券、民生证券、国金证券、华泰证券、长江证券、财通证券、天风证券、招商银行、五矿证券、国元证券、华创证券、银河证券、西南证券、东亚前海证券、山西证券、首创证券、德邦证券、甬兴证券、华泰证券、中邮证券、东海证券、上海证券、裕晋投资、静远投资、禾其投资、誉恒投资、环球投资、瑞和投资、拾贝投资、彤源投资、金百谿投资、泾溪投资、新思路投资、喜世润投资、明润投资、瓴仁投资、森锦投资、桑伯格投资、沆沛投资、汇丰环球投资、宝基股权投资、君和资本、领骥资本、大和资本、静瑞资本、瑞士百达、慎知资产、肇万资产、睿郡资产、大朴资产、彼得明奇、永安国富、中航信托、浩成资管、中国人寿资管、四叶草资管、九祥资管、汇垠德擎、中国人寿养老、富瑞金融、申万宏源研究、大华继显、通用技术、杭银理财、冰湖私募、百川财富、华能贵诚、中华联合保险、金科控股、瑞华控股、德意志银行、野村国际、中荷人寿、颐和久富、资衡商业管理、Point72 Hong Kong Limited、Harding Loevner (Asia) Limited、GENE CAPITAL、Townsquare investment、Deutsche Bank AG、TRIVEST ADVISORS LIMITED 、 FountainCapResearch&Investment (Hongkong) Company Limited 、

	BaringsInvestmentAdvisers(HongKong)Limited、Acuity Knowledge Partners (Hong Kong) Limited 等机构 207 人
时间	2024 年 8 月 29 日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事长 吴长鸿、财务总监 王佩群、董事会秘书 陈海霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司半年度业绩情况介绍</b></p> <p>公司在半年度经营中整体表现稳健，回顾过去几个季度，业绩保持稳中有升的趋势。今年上半年业绩增速的主要推动力，来自两个方面：一是新能源汽车齿轮业务增长超过了下游行业的整体增速，二是智能执行机构业务的显著增长。智能执行机构的营收主要来源于子公司环驱科技，未来的业务布局将主要围绕智能家居、智能办公、智能汽车以及未来生活四个方面。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>问题 01：二季度公司乘用车产品毛利率环比有所提升的原因？</b></p> <p>公司乘用车产品毛利率提升的主要原因，一方面是与产品结构有关，目前部分国外客户产品销量提升，对公司乘用车业务有贡献；另一方面，公司一直持续降本增效，从工艺等各方面都有改善，对公司产品毛利率的提升也有很大帮助。</p> <p><b>问题 02：公司产品单价情况、乘用车齿轮板块新变化情况？</b></p> <p>关于价格方面，现有的产品、项目因公司自身议价能力以及品牌能力，整体价格相对而言较为稳健。公司在新能源汽车齿轮业务方面有非常积极的变化。一是，在市场渗透率高的平行减速箱齿轮产品方面，公司除了向客户提供齿轮产品外，也提供差速器小总成产品，使得公司整体 ASP（单车价值量）会较之前有所提升。二是，在现下逐步增量的同轴减速箱齿轮产品方面，从去年四季度开始，公司该业务的整体需求量呈现快速增长态势，同轴减速箱齿轮产品 ASP 要比平行减速箱齿轮产品高，而且竞争格局比平行减速箱齿轮更好，这是公司今年上半年新能源汽车齿轮业务的增长超过下游市场的增速其中一个关键原因。从去年四季度开始，公司对同轴减速箱产能进行扩建，越来越多的车企也在逐步了解同轴减速箱这一新技术路径产品的优势。因此，公司对同轴减速箱齿轮业务的市场拓展充满信心。</p> <p>另一个 ASP 的变化，源自于子公司环驱科技的赋能。子公司环驱科技在智能驱动执</p>

行机构业务方面持续拓展，智能驱动产品应用在车辆的多个部位，例如电动尾门、智能车锁等。随着环驱科技对新产品的不断探索以及汽车逐步智能化趋势，在整车中，智能驱动的应用会越来越多。

**问题 03：公司对未来新的成长曲线展望以及未来在全球化定位里面的角色是什么？**

公司希望在单车价值量上面能有更高的提升，所以未来会在自己的专业领域里面要做的更深。关于全球化方面，匈牙利工厂是公司极其重要的出海项目。目前，从整个产业链来看，形成当地生产、当地采购并融入到欧洲市场、甚至北美市场的国际化闭环是公司正在紧锣密鼓系统性去推进的工作。如果欧洲市场拓展成功，对双环的意义将是非常大的，因为齿轮行业目前还不是专业化制造行业，从设计到整个系统都是由整机厂自行完成。但从公司角度来看，如果整机厂放弃做齿轮，那么这个市场容量是非常大。所以，从公司战略布局上讲，出海意义非常大。

**问题 04：关于工程机械齿轮和减速器及其他的情况？以及工程机械齿轮产品毛利率增长的原因？**

公司半年报的产品分类中“减速器及其他”包含了减速器以及未归类的齿轮产品。导致上半年“减速器及其他”下滑的主要是“其他”部分——未归类的齿轮产品。

工程机械板块毛利率增长的主要原因，一方面，公司每月会对产品的毛利率变动做深入分析，持续开展降本增效工作；另一方面是公司产品结构变化，国内客户工程机械的量也在逐步上升，对该板块的毛利率也有一些改善。

从市场需求角度来看，工程机械整机厂商也逐渐将齿轮业务外包。然而，与乘用车齿轮业务不同，工程机械业务具有多品种、小批量的特点。即使样品成功，短期内也难以快速形成大批量供货模式，通常需要通过逐步增加产品 SKU（库存量单位）来实现业务扩展。近几年，公司也开始给国内一些优质品牌的工程机械厂商供货，建立业务关系，再逐步推入批量，但工程机械板块相对来说要体现在营收上需要一些时间。

**问题 05：同轴减速箱、平行减速箱在今年上半年大概的出货量是多少？或收入占乘用车的比重大概多少？**

今年一季度起，同轴减速箱齿轮产品的月产量一直在稳定爬升，公司也在持续扩建产能。同轴减速箱齿轮产品的价值量要比平行减速箱齿轮产品高，所以随着产能扩建、单价增长的情况下，同轴减速箱齿轮产品收入在今年的新能源汽车齿轮业务收入中占比相较于去年的基础上会有大幅提升。

**问题 06：公司建立环研传动研究院、机械传动国家重点实验室这些比较前瞻的机构，这些年以来对公司实际经营的影响在哪里？**

这些年，双环在研究院建设方面不断地投入，体现出的效果也是非常不错的。例如，在短期方面，研究院与国外客户不断地进行技术交流，深度参与客户的前期研发，为客户提供技术方面的支持，公司在去年获得的多数长期订单是由研究院负责牵头做技术对接；另外，在新势力进场造车后，汽车产业对快速响应的要求提升，而研究院实验室能够实现市场这一需求。仅仅几年时间，研究院就能够实现这样的效果，比公司预期效果的要好很多。

在前沿技术研究方面，公司的研究方向多维度，如装备研究、涂层研究、噪音研究、自身的制造研究以及其他方面的软件开发。总而言之，研究院对公司而言，是公司未来长期发展的主要关键点。

**问题 07：子公司重庆双环目前产能到了一个什么样的状态？公司对重庆双环增资之后，它的产品定位会做一个怎样的升级？包括像毛利率等方面是否还会有一个比较大的提升空间？**

重庆双环经过管理人员的调整后，这两年积极探索新市场，毛利率情况已有所改善。目前，重庆双环的管理团队整体发展思路非常清晰，重点发展方向：第一，新能源叉车的电驱动齿轮业务，在报告期内已取得重点客户订单，而且是中高端产品线；第二，新能源汽车电驱动齿轮业务，从去年开始重庆团队积极对接西南地区的汽车厂商，包括中部一些厂商，也是取得了比较好的进展；第三，是研究和布局新能源商用车齿轮，包括混合动力、新的能源动力等。

**问题 08：同轴减速箱齿轮和原有的新能源齿轮在生产设备方面有什么区别？它的投入产出比方面，有没有什么区别？**

同轴减速箱齿轮产品有包括太阳轮、内齿圈以及结构复杂的双联齿等产品。从设备分布情况来看，平行减速箱齿轮的关键设备大部分可以被同轴减速箱齿轮产品生产线使用，但是还需要其他工艺设备的补充。比如，内齿圈还需要补充内齿加工方面的设备，双联齿也是如此。同轴减速箱齿轮产品与平行减速箱齿轮产品相比较而言，产品结构的复杂性提高、品类和数量增加、性能要求更高。

关于投入产出比，目前这两者之间还比较难以评判，因为公司的平行减速箱齿轮产品已规模化，内部在持续推动降本增效和柔性生产线设置，在这些方面，同轴减速箱齿轮

产品还需要一些时间。但未来随着同轴减速箱客户群体的丰富，规模的持续增大，从产品复杂性以及市场的竞争格局来看，毛利率空间会更大一些。

**问题 09：从上半年情况来看，智能执行机构中汽车领域和家居领域的产品比例大概是怎样的？车辆领域产品订单的释放节奏在什么时候会出现比较明显的收入或者份额的提升？**

从营收角度来看，目前智能家居的收入占比最高，随后依次是智能汽车业务、智能办公业务和未来生活业务。公司在收购三多乐后进行快速的团队融合，智能家居板块的市场占有率实现了快速提升。公司预判再经过二、三年的培育发展，智能汽车及未来生活这两个业务板块的趋势会非常好。因为在汽车智能化的过程中，智能驱动执行机构的需求量和种类会越来越丰富，这将是公司未来重点布局的板块。目前，公司已在为一些客户送样和现场审核，预计这块业务会持续推动智能执行机构业务的增长。未来生活板块包括了 Ebike、无人机等智能应用端的执行机构产品，随着人们未来生活更加时尚化、智能化，这个板块的产品种类也会越来越丰富，需求量也会增加，因此公司认为这将是一个非常好的领域。

**问题 10：海外客户的订单以及他们对于产品设计的诉求情况？**

公司注意到，随着欧洲汽车市场向新能源汽车转型，许多一级电驱动总成厂商变得非常活跃，与传统燃油车时代相比，他们在这一领域中获得更多市场机会。因此，公司不仅与整车厂客户紧密对接，还积极与这些电驱动厂商合作，以争取更多的业务机会。

过去十多年里，公司在国内新能源汽车齿轮传动部件的设计方面积累了丰富经验，尤其是在如何设计出性能更强、经济性更好的产品方面。客户需要像公司这样具备专业能力的合作伙伴，为其提供性能更优、成本效益更佳的设计解决方案。这正是公司研究院长期致力的方向。由于研究院积极参与客户产品设计，近两年公司赢得了许多项目定点。展望未来，公司预计在欧洲市场也将面临类似的机遇。

**问题 11：关于海外企业外放齿轮业务节奏大致的判断是怎样？**

关于海外整机厂齿轮业务外放，目前来看，公司在实践过程中已经得到认证，去年公司已拿到一些海外客户订单。海外整机厂外放齿轮业务的节奏取决于公司能否在技术、质量、成本、交付以及绿色制造方面能够领先于客户，如果这五个维度能够做好，公司预判外放的节奏也会加快。

**问题 12：上半年海外毛利率提升，除了海外客户订单放量，有没有其他结构性的原**

	<p><b>因？</b></p> <p>直接出口业务主要由乘用车、工程机械和商用车三部分组成。今年上半年，乘用车板块增速明显。在海外业务中，有两个变化对公司的业绩有着积极影响：第一，部分海外大客户的新能源汽车齿轮项目需求提升，改善了公司的毛利率水平。第二，公司持续开展降本增效工作，对毛利率有所改善。这两个因素共同推动了海外毛利率的提升。</p> <p><b>问题 13：同轴减速箱在新能源汽车上是否也可能是双电驱配置？客户从平行减速箱转向同轴减速箱的原因？</b></p> <p>目前市场上已有相关车型。客户有意向从平行减速箱转向同轴减速箱的几个主要因素：首先是体积和重量方面的优势。相较于平行减速箱，同轴减速箱的体积更小、重量更轻，从而能够降低整车的重量；其次是结构和功率密度，同轴减速箱采用行星减速机构，其功率密度通常高于平行减速箱。因此，在相同电池条件下，配置同轴减速箱的车辆能够提升续航里程。鉴于以上这些优点，部分客户已经开始从平行减速箱转向同轴减速箱。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2024 年 8 月 29 日