

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：2025-001

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
参与单位名称及人员姓名	安本香港、安联环球、景顺投资、润晖投资、施罗德基金、易方达基金、汇添富基金、汇丰环球、花旗环球、美国银行、富瑞集团、麦格里、摩根士丹利、野村国际、盛博香港、路博迈、未来资产、阿布扎比投资、野村信托、复星财富、海通国际、富达、碧云资本、拓维资管、高盛（中国）、Broad Peak、Deutsche Bank AG、Mellifluous Capital、LAZARD、Ofionk Capital、高毅资产、博裕投资、腾跃基金、新思路、大华继显、凯基证券、申银万国证券、天风证券、华鑫证券、国元证券、东北证券、招商证券、中信证券、方正证券、东亚前海证券、山西证券、民生证券、国盛证券、世纪证券、德邦证券、野村东方国际证券、国金证券、银行证券、国泰君安证券、汇丰前海证券、浙商证券、瑞银证券、西部证券、国信证券、国投证券、华西证券、国泰海通证券、国海证券、中金公司、长江证券、东吴证券、信达证券、华创证券、华泰证券、爱建证券、华农保险、合众资管、中华联合保险、和谐健康保险、平安资管、工银安盛人寿、长安信托、华能贵诚信托、汇丰银行（中国）、杭银理财、甬证资管、东方资管、山证资管、兴证资管、浙商资管、石锋资管、四叶草资管、大朴资管、三井住友德思、松垚资本、大和资本、建银国际证券、格林基金、融通基金、泓德基金、农银汇理基金、华夏基金、前海开源基金、富国基金、安信基金、固禾基金、古曲投资、奕金安投资、煜诚基金、安本基金、沅沛投资、合远基金、富敦投资、果实基金、翀云基金、智诚海威、壹泽投资、彤源投资、森锦投资、仙人掌基金、拾贝投资、青骊投资、高鑫基金、中汇金集团、国信汽车、锦洋投资、红骉投资、渝富资本、博星投资、杭州富贤、林孚投资等机构及个人投资者 166 人
时间	2025 年 4 月 29 日

地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事长 吴长鸿、总经理 MIN ZHANG、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>一、公司经营情况简介</p> <p>公司 2024 年度及 2025 年一季度各业务板块概况：</p> <p>新能源汽车齿轮业务持续增长。2024 年度，该业务实现营收 33.70 亿元，占公司总营收的 38.38%，同比大幅增长 51.21%，展现强劲上升势头。2025 年一季度，该业务板块营收增速持续好于下游销量增速，在总营收中的占比进一步提升，成为公司业绩增长的关键力量。</p> <p>传统燃油车齿轮业务板块，2024 年度营收为 19.54 亿元，同比下降 1.99%。2025 年一季度，传统燃油车齿轮业务整体平稳，同比下降在 5%左右。</p> <p>智能执行机构业务板块，2024 年度营收同比增速达到 69%以上，2025 年一季度营收保持相似增速。</p> <p>商用车齿轮业务板块，2024 年度营收同比下降 18.01%，主要是因去年下半年同比降幅相对较大。2025 年一季度从营收数据来看，该业务板块已在底部逐步恢复，营收情况好于 2024 年三、四季度，但同比依旧有所下降。公司正在加大对商用车市场的拓展力度，一方面积极拓展海外头部客户，另一方面也在积极布局商用车新能源电驱动齿轮业务。</p> <p>工程机械齿轮业务板块，2024 年各季度和 2025 年一季度较平稳，2025 年一季度相比 2024 年三、四两季度的营收要好一些。</p> <p>二、问答环节</p> <p>问题 1：公司同轴减速器齿轮产能是否有国内、国外区分？公司对同轴减速器渗透率的展望？</p> <p>目前，公司同轴减速器齿轮产品的产能主要以国内为主。关于渗透率方面，公司观察到在近期国内的车展上，有许多车企或电驱动厂商都将同轴减速器作为技术领先产品来展示。因此，公司预测同轴减速器的渗透率在当前基础上会不断提升。但从展品到真正市场化还需要一段时间的市场验证。未来渗透率能达到的程度，一方面取决于用户体验，另一方面取决于它与其他技术路径的电驱动系统在综合方面的比较。公司会根据市场情况，提前做好相应的准备，实现快速响应市场。</p> <p>问题 2：未来随着公司智能执行机构产品在车辆中应用的增加，预计毛利率远期能够</p>

提升到怎样的水平？

公司的智能执行机构产品主要有三种形式，第一种是全自制的零部件，第二种是注塑材料或复合材料的小总成，第三种是机电模组。目前，公司智能执行机构产品中营收占比较大的是扫地机上应用的智能执行机构产品，该产品主要以机电模组供货为主，其中电机为外采，有外采件并组装的产品毛利率相比自制零部件的毛利率而言要略低一些。

2025 年公司的扫地机执行机构的业务拓展情况不错，一方面是公司与原客户的深度合作，另一方面是拓展新客户。除客户群体不断丰富之外，公司在扫地机中的单机价值量也在提升，特别是在中高端扫地机中的价值量提升幅度更大。同时，公司在不断地推进内部的降本增效、人员效率提升等工作。因此，基于以上，公司的智能执行机构产品的毛利率有向好的空间。

问题 3：匈牙利工厂预计什么时候能够产生正向影响？

目前，匈牙利工厂厂房建设已全面竣工，设备正陆续进场安装调试。根据规划，预计 2025 年下半年开始实现营收贡献。鉴于新工厂从前期建设、设备调试、产能爬坡至实现稳定盈利需要一段时间，公司将稳步推进各项工作，加速实现工厂的良性运营与效益转化。

问题 4：公司工业齿轮箱产品去年营收水平怎样？

工业齿轮箱市场具备广阔发展空间，其应用场景广泛，涵盖港口、码头、冶金等多个领域。目前，公司的工业齿轮箱业务尚处于起步阶段，战略重心聚焦于推进国产化。2024 年该业务营收规模相对较小，预计 2025 年营收将实现增长。

问题 5：公司在新能源商用车齿轮上的整体业务规划？

公司对新能源商用车市场的前景持乐观态度，已在新能源商用车齿轮业务上展开战略布局，并取得一些成果。不过，该业务未来的增长情况，很大程度上取决于新能源商用车市场能否像新能源乘用车市场那样，实现快速且大规模的市场渗透。

相较于乘用车和重卡市场，轻卡商用车市场的技术准入门槛相对较低，竞争更为激烈。因此，在业务布局上，公司将重点投向新能源重卡领域。目前，公司已成功获得标杆性客户的订单，公司将以该项目为契机，凭借技术优势和品质把控，打造业务标杆案例，进一步提升在新能源商用车齿轮市场的品牌影响力与市场占有率。

问题 6：新能源汽车齿轮业务的海外市场需求现状如何？在同轴减速器领域，公司与外资企业相比竞争优势体现在哪些方面？

当前，新能源汽车齿轮业务的海外市场需求，与外贸环境变化紧密相关。在竞争优势方面，单从产品质量和成本控制两个核心维度来看，公司具备显著竞争力。这一优势在国内市场已得到验证，助力公司持续扩大市场份额。随着匈牙利工厂的建设推进，公司通过实地调研海外市场、深度走访客户并参与多个海外项目竞标时发现，即使以市场正常价格参与竞争，公司产品竞争力已经很明显。匈牙利工厂的设立，不仅缩短了交付周期，降低了物流成本，更为海外客户提供了本土化的供应选择，进一步增强了公司在国际市场的综合竞争力。

问题 7：匈牙利工厂与国内工厂有何差异？其毛利率能否达到国内工厂水平？

目前，匈牙利工厂已进入设备进场调试阶段。关于该工厂的毛利率目标，公司计划向国内工厂看齐，但实际达成情况将受市场和供应链双重因素制约。

从市场端来看，作为欧洲市场的新参与者，为快速打开局面，赢得客户信任，匈牙利工厂初期可能采取低毛利策略参与项目竞标，通过高性价比优势抢占市场份额。

在供应链方面，工厂运营初期部分半成品将依赖国内工厂供应。公司将在保障国内工厂盈利的基础上，灵活调配资源，通过多项措施实现毛利率提升。

问题 8：公司对 2025 年主营业务收入有怎样的展望？

公司以齿轮技术为核心，持续推进产品多元化布局。在未来两到三年内，公司各业务板块的发展态势与市场拓展情况将会如下：首先，公司在国内新能源汽车齿轮市场已占据领先地位，随着国内 B 级及以上车型的销量增长，对高精度、低噪音齿轮产品的需求激增，公司凭借技术优势，有望受益于下游新能源汽车销售结构升级，进一步提升市场份额。另外，同轴减速器齿轮的市场发展和公司对海外市场的拓展，也将为该板块注入新动能。其次，智能执行机构板块，该板块的市场空间非常大，公司认为该板块在两到三年内能够实现稳步增长。其他业务板块，包括商用车、工程机械这些板块，在近两年预计整体偏稳。

问题 9：公司齿轮产品的单车价值量和毛利率表现如何？

1) 单车价值量呈现多维度增长趋势：

首先，产品结构升级带来的显著提升。随着同轴减速器在市场上的普及，公司将根据市场需求重点关注该类齿轮产品的业务布局。相比平行减速器齿轮，同轴减速器齿轮的技术复杂度更高，单车价值量也更具优势。

其次，新能源汽车传动系统的革新带来机遇。国内中高端车型中，双电驱、三电驱的

	<p>渗透率正快速提升，多电机驱动系统对齿轮的需求量与精度要求同步增长，直接带动公司齿轮产品的单车配套价值攀升。</p> <p>此外，汽车智能化拓展应用边界。公司的注塑齿轮凭借轻量化、静音等特性，广泛应用于智能大灯、电动尾门、座椅调节、旋转屏等智能执行机构。无论是新能源车的智能化配置，还是传统燃油车的智能化改造，都持续推高单车齿轮产品的价值总量。</p> <p>2) 毛利率方面，公司始终围绕降本增效、提升运营效率这一关键策略开展工作。此外，公司也将通过技术领先转化为生产力来提升成本优势。在激烈的市场竞争环境中，公司的成本优势能够使公司维持一个稳定的具备市场竞争力的毛利水平。</p> <p>问题 10：公司的竞争格局情况，智能执行机构产品的竞争情况？</p> <p>当下整个制造业竞争激烈，不仅有来自国内同行企业的挑战，也有部分国外客户开始涉足齿轮制造领域，形成“双向竞争”态势。对此，公司始终围绕质量、成本、交期、技术领先以及绿色制造五大核心维度，重点推进人工智能技术在全产业链的深度应用，持续打磨产品的竞争力。公司认为，齿轮市场规模庞大且需求持续增长，适度的竞争反而能激发行业活力。另外，如果市场中没有一定数量的竞争对手，从某种意义上讲，整车厂的齿轮产品是不愿完全释放出来，当有一定数量的专注齿轮的企业时，下游整车厂释放齿轮业务就会越多，因此公司是很欢迎竞争的。</p> <p>关于智能执行机构方面，某种意义上属于新的行业，国内原先做此方面业务的企业不多，目前同行企业规模还不是很大。</p> <p>问题 11：公司在扫地机行业中，是怎样做到领先于竞争对手？</p> <p>主要凭借经验沉淀和定制化服务能力。公司孙公司三多乐深耕该领域多年，积累了丰富的技术经验，当客户提出需求时，能凭借成熟的设计体系，快速地提供匹配的解决方案。从方案设计、样品制作到量产交付，能够提供高效服务，赢得客户信任，从而在市场竞争中不断进取。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 29 日