

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：2021-005

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
参与单位名称及人员姓名	泰达宏利基金、东兴汽车、华夏基金、淡马锡、中金公司、高瓴资本、华泰证券、首创证券、亘曦资产、璞瑜资本、Aberdeen、禾其投资、泾溪投资、Library group、美国资本、大象资产、宏流投资、高华证券、国泰君安、兴聚投资、高盛、美银证券、山西证券、瑞信、华安基金、乐正资本、大成资本、天风证券、华夏基金、CI Investments、平安银行、太平洋证券、璞远资产、普信、吉祥人寿、Cederberg、诺安基金、趣时资产、南方基金、长盛基金、盈泰投资、太平资产、元大基金、巨杉、大摩华鑫基金、海通证券、国寿安保基金、恒越基金、Pantheon、信达证券、申银万国、弢盛资产、浙商资产、中庸资本、瑞士信贷、中国人寿、挚信资本、通用技术投资、银华基金、德邦证券、慎知资产、鹏华基金、群益投资等机构及个人投资者共 99 人
时间	2021 年 10 月 28 日 9:00-10:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	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、三季度业绩情况概述</p> <p>公司三季度业绩情况：2021 年 1-9 月份，公司营业收入为 40.66 亿，比上年同期增长 65.30%；2021 年 7-9 月份，营业收入为 14.47 亿，比上年同期增长 44.70%。三季度与二季度环比情况持平状态，在这个持平状态下，各个板块有所变化，其中公司乘用车齿轮业务是增长的，目前在公司制造业务收入占比已经超过了 50%，增长动力主要来源于新能源齿轮业务。</p>

二、互动环节

1、从公司新能源齿轮零部件产品来看，公司的产品和欧洲传统的齿轮供应商相比较，比如从产品的品质、价格和配套服务上，能分析一下公司目前有哪些优势和替代的优势？此外，公司关于新能源齿轮零部件产品出口海外市场方面，在未来的3-5年有什么战略规划和具体举措？

混合动力E-DCT技术路线的产品精度相比传统DCT的要求会更高一些。目前，因为行业格局与行业发展历史原因，欧洲本土的优秀齿轮成品供应商比较稀缺。公司在技术、成本、质量、交期上具备全球优势，即，技术领先、大批量生产下的质量控制、快速响应能力和成本控制能力，在此背景下，公司获得邦奇标致雪铁龙电气化变速箱有限公司的七年独家供货订单。目前公司的制造能力已经完全能够满足一流客户的精度要求以及快速响应的需求。

公司的经营策略以客户需求为导向、为客户创造价值。公司坚持全球化策略，在人才团队建设等方面已积极着手进行国际化储备。

2、请问，公司目前的产能利用率情况，每月的排产、时长以及公司对长期稳态利润率的看法？

目前，公司除了稳定批量状态的项目，还有新建成产能，尚在持续爬坡阶段。

3、如果公司产能利用率饱和，公司稳定净利率可以达到什么水平？一般情况下，公司产能从开始投建到落地大概需要多长时间？

公司会不断地通过产品结构调整、降本提效、提升内部管理等方式以提升毛利率水平，不断挑战新的目标，争取每年“好一点，好很多”。

关于新项目开发，双方经过询盘报盘、项目定点、样品开发、批量爬坡供货等阶段，通常，样品开发阶段需要3至5个月时间。现在随着新能源车企推新车的速度加快，样品开发周期会进一步缩短。在样品送样完成后，客户会根据产品技术要求进行检测，包括台架测试等，会持续两个月到半年不等的的时间，随后进入小批量阶段、批量爬升阶段。前后需要大约一年至两年的时间，新项目基本进入稳定批量状态。

4、公司毛利率进一步提升的空间来自于哪方面？

比如在技术升级、产能发挥率的提升、供应链管理、内部生产管理等方面

都有空间，做稳做扎实，努力持续地去提升毛利率水平。

5、公司本次定增融资额度比较大，未来3年或5年之后，公司还会有新的融资计划吗？公司本次融资加上公司经营现金流的自然滚动，能否支撑公司整体运营以及后期投资需求？

本次融资的主要投放方向是高精密新能源汽车传动齿轮数智化制造、商用车自动变速器齿轮组件数智化制造、高速低噪传动部件实验室项目、补充流动资金或偿还银行贷款等。在公司现有的市场及客户优势基础上，随着未来新能源汽车的渗透率不断提升，并且考虑到新能源汽车驱动系统齿轮以外采为主的行业特殊性，公司需贴合下游市场的发展及自身客户需求情况进行相关产能的建设，这笔融资之后，后续主要还是看新能源汽车是否会加速渗透来决定。

6、公司海外项目的售价情况怎样？与国内相比，它的价值量大概是多少？或者比国内大概能高多少？

售价因涉及商业信息不便透露。通常情况下，因考虑海外质量服务成本、客户端沟通成本等因素海外客户的产品售价会做一些上浮。

7、目前，公司在国内新能源市场的市占率大概是多少？未来这个空间还有多大？

公司上半年度纯电电驱动齿轮的销量约131.56万件。新能源汽车市场三季度增长较好，公司对应的在新能源齿轮业务上环比有所上升。公司在新能源电驱动齿轮业务方面的客户群体覆盖面较广，随着新能源汽车的渗透率不断提升，公司对新能源电驱动齿轮业务的增长是非常有信心的。

8、RV减速器现在盈利状况如何？

虽然机器人关节减速器业务目前在公司的营收占比并不大，但它是公司的核心战略产品之一，公司子公司环动科技在不断地投入研发费用来推动发展。当下公司更为关注地是我们开发什么样的客户、行业地位，如何做强做大，其次才是盈利能力。小而美的业务，相信未来在客户拓展、毛利率提升等方面不断有进步。

9、定增批文下达后，这些项目预计达产时间大概是什么时候？

项目情况公司会根据有关规定在后续的披露文件中予以披露。

10、RV减速器在产品层面公司现在规划是怎样的？预计在客户层面上，

	<p>会是什么样类型的客户先有突破？</p> <p>公司持续地在 RV 减速器产品上进行设计升级和性能提升，并将服务好国内头部的机器人厂商作为首要任务，积极、努力地争取在国外高端品牌的业务渗透。</p> <p>11、如果国内一些做齿轮的竞争对手也进行高额设备投入，有没有可能在一定期限内也能把工艺做好？</p> <p>公司在产品研发能力、装备的研究能力及工艺制造能力，是非常具有核心竞争优势的。同行企业可以买到同类设备，但设备是标准机，需要大家不停地研究和再次开发，公司有着十多年的高端设备再次开发的经验，目前同样还处在不断研究和提升的过程。</p> <p>12、新能源齿轮与机器人减速器都是未来结构性增长的业务，公司还有相当一部分像商用车、工程机械、电动工具、摩托车齿轮等传统齿轮业务，综合来看这些传统业务，公司判断四季度的情况会怎样？明年有没有增长的预估？</p> <p>公司战略非常明确，未来发展方向也很清晰，第一是新能源电驱动齿轮业务，第二是商用车自动变速器齿轮业务，第三是机器人关节。但并非意味着公司会放弃传统业务，如果有好项目机会或者先进技术的项目机会，公司会积极把握。商用车自动变速器跟新能源纯电汽车的格局很类似，去年商用车自动变的渗透率国内 5%不到，但是海外已经达到 90%，所以商用车自动变速器还会有很大的成长空间。传统燃油车齿轮业务，公司不会放弃优质、经典的自动变速器齿轮项目的机会，因为部分混合动力技术路径是在自动变速器的技术上升级，所以一旦遇到比较具有代表性的项目，公司会牢牢地把握机会。工程机械业务，公司原有的客户群体主要是海外品牌，比如卡特彼勒、约翰迪尔等，公司将努力不断提升现有客户的业务份额，同时积极开发国内优质客户的项目。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 10 月 28 日