

证券代码：000559

证券简称：万向钱潮

万向钱潮股份公司投资者关系活动记录表

编号：20220601

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中金公司、南方基金、招商基金、永安国富资产、混沌天成资管、墨锋投资、华美投资、河清资本等 8 家机构调研人员。
时间	2022 年 6 月 1 日
地点	浙江省杭州市萧山区万向路1号万向钱潮股份公司
上市公司接待人员姓名	总经理 李平一先生 董事会秘书 许小建先生 财务部总经理 崔立国先生 市场部总经理 闻 超先生 技术中心总经理 邱宝象先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董秘许小建先生首先做了相关发言：非常欢迎大家到公司来，公司这几年深耕汽车零部件、先进制造，在不断地做深做强。我们也非常欢迎在座各位到公司来，对经营管理等方面提出宝贵意见。</p> <p>问题1：请介绍下万向钱潮地基本情况和后续的发展思路。</p> <p>总经理李平一先生答：万向钱潮的主业是汽车零部件，也是万向集团的创始产品，从一个万向节开始，于1969年创立，整个万向钱潮就是沿着这个路一直到万向集团。万向钱潮主要还是汽车零部件，从一个零件到一个部件再到目前的底盘件，从去年的情况看，公司的万向节是中国的单项冠军，也是全球最大的一个产品，在万向节基础上面发展出传动轴和等速驱动轴，称之为底盘的传动系统，传动系统在全球排前三。在国内，铝合金传动轴已经批量生产。第二个产品是轴承系</p>

列，轴承系列的轮毂单元也是中国单项冠军，市场占有率在国内排第一，在全球排第七。第三个产品是底盘件，包括制动器、减震器和真空助力器，在国内像卡钳，公司市场占有率是最大的。第四个产品是排气系统、铝合金油箱，主要是在武汉和十堰，以合资为主，和弗吉亚和迪耐斯合资，主要是围绕乘用车特别是商用车。第五个产品是基础件，像是精密锻件和冷温锻件还有铸造，铸造在河南，冷温锻件在江苏盐城。目前主要是这几块业务，下一阶段公司始终认为传统零部件是个朝阳产业，非常有信心，特别是大家注意到国内的疫情，从中央到省到地方都在出台对实体经济和制造业的政策，公司也非常有信心做大做强。下一阶段的战略和目标也是非常清晰的，一个是要全球化发展，2020年公司在泰国投资了一个工厂，之后随着客户在全球的订单量的增加，在欧美也会建立工厂，也会有合作和并购的机会，主要是围绕做大做强去发展。第二个目标是“9+N”目标，“9+N”指的是国际上和国内几个最大的集团，N指的是他们的合资、子分公司。公司始终要围绕这些客户去突破订单的目标。第三个方面是围绕数智化工厂，公司这两年在数智化工厂中大幅度提升内部的管理运行的效率，同时要达到“真金白银”，也包括人效的提升、产线OEE的提升以及制造成本的下降等方面，公司这两年围绕这样一个数智工程加大发展，也是未来自始至终要坚持的方向。第四个方面是未来围绕卡脖子轴承技术和新能源标准底盘核心技术作为技术的一个突破。随着汽车未来的技术趋势，底盘肯定是要智能化，另外一个就是轻量化。所以针对这样一个趋势，公司在底盘当中核心技术要进一步突破。再一个就是卡脖子轴承技术，现在国家在很多领域特别是高端装备例如精密机床以及军工装备方面，轴承还是存在一定技术障碍性，也是下一阶段战略目标。以上是公司已经很明确的战略目标，公司在绍兴也准备要投资一些新的项目，特别是一些新的制造模式，在绍兴要发展一些增量，这个公告可能大家也都看到了，今年或明年要在绍兴启动这个项目，让工厂更能够具备竞争力，也能让客户有订单量的增加，这就是公司下一阶段主要的一些战略。

董事会秘书许小建先生答：公司多年以来一直深耕汽车零部件产业，汽车零部件是一个不断在迭代的过程。尽管做这个产品看看好像是一个传统的零部件，其实它这个产品是在不断的进行升级，就说这个轴承，它是在不断地升级中。包括公司现在这个产品，都是能够为新能源汽车配套的，假如说单一地完全是为了传统的汽车配套，在乘用车中不能为新能源汽车配套，是要被淘汰的。这个战略公司实行了很多年，称之为整枝梳果：跟新能源及未来智能汽车方向有关的，是坚定不移投下去；跟未来汽车发展趋势无关的，就整枝梳果。第二个战略是突破卡脖子技术，万向钱潮这么多年一直深耕技术，公司的技术是靠自身积累拥有自主知识产权。基本上没有直接引进国外的技术，当然假如引进的话，会发展成长快一点，但是发展的筹码由外资把握，万向钱潮一直以来是牢牢把握在自己手中，真正是独立的系统零部件供应商。第三个是公司特别注重人才，重视年轻人，这个也是因为公司本身是处在这个行业当中，汽车零部件它本身是资金密集、技术密集和人才密集的产业。那么如果说没有人才支撑，公司后续发展也没有支撑，所以在近几年公司对人才工作非常重视。

问题2：现在的汽车产业在发生很深刻的变化，那么可能再过个3-5年，整个格局可能又会发生一个新的洗牌，公司对客户这一块怎么看？关于产品方面，想问公司怎么看现在的客户结构？

总经理李平一先生答：首先我认为未来汽车的发展电动化、智能化、轻量化是必然的，这两年新能源汽车发展得很快，那么现在全球的汽车厂都得往这个方向发展，这一点趋势是必然的。所以今年上半年，“9”的客户所有的新能源车必须拿到订单，像今年一季度比亚迪、广汽埃安这些新能源车型很多零件是公司独家的配套，去年比如说红旗都是独家配套。第二个从技术角度，主机厂的技术要进步，万向钱潮的技术也要进步。所以在底盘领域，公司这两年花了很多的资源来解决底盘电控技术问题，从abs开始到esc接下去往底盘域电控技术发展，因为整车不管是自动驾驶、智能驾驶还是智能辅助驾驶，底盘域的控制技术也是越来越集成化。比如减震器也要往主动式电控走，自

动真空助力器现在往two box走，接下去减震器、真空助力器和制动机集成在一起就叫one box，然后可能还会集成更高的叫底盘域，虽然现在这个技术跟国外有很多差距，但是相信国内这个技术肯定会赶上来，因为国内的主机厂也不想被这些外资技术所控制。第二个是轻量化，这个一定是下一阶段的一个趋势，当然还有模块化，现在大家叫标准底盘，但是不管标准底盘也好，底盘的核心部件也好，整车厂的趋势可能会针对标准底盘有自主知识产权，不然就没有竞争力。公司有自己整车底盘的自主技术，拥有底盘的核心技术，这样才能够跟主机厂对应上。客户的产品结构肯定在变化，至于说整车厂会不会再进一步的进行整合，估计是未来趋势，所以公司就认准“9”，新的造车势力公司密切关注，比如说特斯拉肯定是要去突破，公司现在有间接的配套，接下来要去突破，其他的新能源车厂公司也在关注，但是一个车厂它不是10万辆，20万辆就能成功的，它要靠长期的这种积累沉淀下来。所以这个方面也在关注，但重心是放在这些主流的车厂身上。

问题3：“9+N”中的9具体指哪几家公司？

市场部总经理闻超先生答：“9”的话主要是指国际的一些客户，包括欧洲的德国有三家：奔驰、宝马和奥迪，奥迪是属于大众；然后美国有三家通用、福特和克莱斯勒；日本有三家，丰田、本田、日产跟雷诺日产联盟，现在还有公司这几年因为对于新能源的关注，还加了一个比较肯定的目标：特斯拉，所以其实有10家统一归成一个“9”。

问题4：公司觉得像特斯拉或者比亚迪这样的企业，在销量上是否会有一个很大的突破？还是说传统的车企发力以后还是能够压制住它这种销量的提升？

总经理李平一先生答：像广汽这样，新能源车完全是一个全新的车，它并不是前几年传统意义上的改造车，包括比亚迪，现在这个车是个全新平台的车。特斯拉可能比较适合年轻人，有的可能适合三四线城市，它每个客户定位不一样，比如宝马这样的新能源车，他们现在在国内推出的车型其实是全球同步的，有的还是国内首发的，中国市场

是最大一个汽车市场，所以这里面还是有一些个性化。至于品牌在那里，品牌就代表着车的可靠性、舒适性、先进性等方面，汽车厂像宝马奔驰确实有他们的优势所在，所以它是每个细分市场，因为它本身车也分ABC，其实A级车角度可以看出来，已经没有什么大的差异，去看任何新能源车，看里面的舒适性，差距已经不大了，但是要是到C级车或者再往上走，差距就出来了，所以目前主要差异可能是在这个方面，是在细分市场竞争。

问题5：A级车国内跟国内外品牌差距不是很大，但是C级车差距还是比较大的。差距的时间有多久，然后核心的主要差距体现在哪里？

技术中心总经理邱宝象先生答：C级车从目前来看，广汽、比亚迪，长城这三家现在是比较冒尖的，从他们目前的规划的车型、平台来看，整个的底盘的性能超过一些舒适性。整个的质保跟国际的公司的指标不相上下。其实是一个品牌在消费者心里地位的情况，可能这是最重要的。

问题6：公司的几个拳头产品，像万向节，轮毂单元、传动轴，这几款产品自身的壁垒，因为我们知道也有竞争对手，包括外资，包括国内的中国的企业，怎么去看公司自身的竞争优势和壁垒，同时怎么能保持自己的市场份额，甚至不断提高市场份额？

总经理李平一先生答：公司的轮毂单元已经在配套供宝马，接下去奔驰也定点了，公司还是在开发下一代。在新的零部件技术研发方面，可能还跟他们有点差异。实际上真正的差异是在技术方面，其他制造方面没有什么差异，真正的较量以后就在技术方面。所以现在在技术方面追求“少低长”，少是轻量化，低是指低摩擦，长是长寿命。公司始终围绕这样一个技术战略，三年设立一个目标，比如说万向节，就是跟汽车同寿命，这是目前要去设立的目标，因为只有达到跟汽车同寿命，比如说最高端的商务车，就要解决这个目标，始终围绕着客户。当然有些国内的产品，比如为什么万向节市场占有率稳定，因为公司在产品性能和质量方面领先。现在年轻人，特别是技术人员，始终是技术战略目标，就是围绕客户，有的时候公司替客户提供解决方

案，有的时候是根据客户需求这样相辅相成来推动技术的进步。

问题7：能否从技术角度展开介绍一下公司的产品壁垒，尤其是比如跟其他竞争对手之间公司的一些差异化的优势？

技术中心总经理邱宝象先生答：万向钱潮的五大类产品在整个行业里面是很有优势的，像传动系统在全球排名第三，特别是产品长寿命，寿命有160万到200万公里，这是公司的优势。第二个优势是轻，现在整个的传动系统开发到第四代，国内大量销售的第三代是钢结构，现在已经是第四代，但是内部储备的有铝合金的第五代，并且正在开发碳纤维的第六代，是比较超前的。像轴承类，公司有两大类都是在国内有行业领先地位的，两个轮毂单元是国内的第一，公司的轴承、车桥、变速箱轴承，还有新能源汽车电机轴承，公司的圆锥轴承是国内领头的，特别是现在电机轴承高转数，像公司储备的技术比如说一级减速机、电机是16,000转。包括减震器，公司的减震器已经从被动往全主动的方向发展。所以从内部来看，目前销售产品是满足于国际厂商需求。其中一个市场跟产品策略就是国产化替代。供应链来固化，现在国际厂商首选的，供应链安全是最重要的，所以说万向钱潮是零部件比较全，工艺比较全的单位，目前讲究国际化的供应链安全本地化是很有优势的。

问题8：公司去年四季度和今年一季度的业绩是亮点，能不能分析一下是哪个客户，哪个定点集中放量了，比如说特斯拉现在是不是有开拓了？

市场部总经理闻超先生答：去年四季度包括今年一季度，公司的营收指标是有一个稳定的增长，首先四季度本身就是汽车市场整年当中的旺季，销售每年其实有这个规律，叫金九银十。从8、9月份开始，主机厂的装车量就会逐步增加，一直持续到第二年的1月份，特别是11、12月份。主要是主机厂有年度产值目标，另外就是春节、十一这两个重大的节日是购车的一个旺季。另一个主要原因是公司市场结构的不断调整，公司去年年底像比亚迪、红旗，还有新进的东风日产、宝马，这些客户的新项目都在去年达到了量产，这些客户基本上都是汽车行

业里比较稳定增长的客户，后续一些新项目增量都会对公司的营收带来一个补充。特斯拉是公司一个比较重要的客户目标，这个战略在3、4年前公司就有，实际上这两年特斯拉的确在进行国产化，汽车底盘是其中一个板块，底盘板块有很多原厂件进到国内来逐步国产化。公司的“9+N”战略是包括了特斯拉本身还有特斯拉核心化的供应方，公司之前做的业务是跟核心化供应方做的配套，不只是传动系统的一些产品，还有其他的一些产品，公司现在在努力成为特斯拉的一级核心供应方，这需要一个过程，但是我相信快了。

问题9：公司作为二级供应商主要为特斯拉提供什么产品？

市场部总经理闻超先生答：有很多，比如说三叉、包括一些球笼部件。现在是供零件，下一步的目标是供应总成，比如说高速轴承，轮毂单元，驱动轴，这些产品都是在努力的一个方向。

问题10：万向一二三和公司的关系是怎么样的，它的后续的发展计划以及和公司的的合作方式？

董事会秘书许小建先生答：关于万向一二三，公司前一段时间也有相关的公告，根据广大股东的意愿，经过公司董事会的研究，股东大会审议通过后投资了万向一二三，目前公司持有万向一二三10.91%的股份。从万向一二三现在的情况来看，第一个从经营的角度来讲，现在它经营还没有盈利。第二个是它的发展势头非常好，有大众定点的产品在批量开发，处于批量生产的前过程，一二三现在做的产品有低压、有高压、有储能也有控制系统。它的低压技术独领风骚，在全球是领导行业的，它的储能技术最早源于美国A123，到目前为止据了解，也属于在全世界的储能技术中比较先进的。它的高压也是做的不错的，在行业当中也有相当的认可，尤其是它的磷酸铁锂针刺的技术来做检测，可以讲是独一无二的。现在也有电池厂家也开始应用这个技术检测。一二三这几年的发展也不错，创新聚能城那边在实施一个规划，80GWH这样一个产能规模，分期实施，现在实施的是一期，今年要投产，二期三期也在抓紧规划当中。

问题11：万向一二三的客户有哪些？

董事会秘书许小建先生答：万向一二三的客户都是全球顶尖的，比如大众、保时捷、宝马、捷豹路虎、沃尔沃等。从技术层面也好，客户层次也好，包括企业自身的能力，应该说都是很好的，是能够为客户赋能的一个企业。

问题12：万向一二三的这些客户都是已经都在供应的吗？

董事会秘书许小建先生答：他们有部分是在供，比如保时捷、宝马、捷豹路虎、沃尔沃已量产，大众平台通过认证处于样品供应阶段。

问题13：电动化是公司后续的坚定发展的方向，也做了布局，对万向一二三的股权后续是否还有进一步增加的考虑？

董事会秘书许小建先生答：这个请您关注公司后续的公告。

问题14：公司2021年的报表中物资贸易这一块的增长还是挺不错的，占比提高了的原因是什么？

财务部总经理崔立国先生答：根据公司跟钢厂的合作优势以及钢厂的需求，在提高钢材配送服务的基础上，又拓展了一些衍生产品业务。物资贸易这一块在2021年做得比较好，所以也成为了公司的一个盈利点，降低了成本，更好地服务企业。

问题15：公司的产能布局较分散，武汉、杭州、上海、十堰、重庆都有，主要是由于产品的运输，还是围绕主机厂去建？

董事会秘书许小建先生答：这个是根据客户需求布局的。

问题16：公司后续的业绩的增长逻辑，公司内部有没有增长的一些目标和指引？比如说通过哪些业务去增长，是通过市占率的提高，还是不断的技术迭代，导致我们的价值量更高，还是后续有新品的拓展？

董事会秘书许小建先生答：第一个是绍兴园区，第二个是数字工厂，做到提质增效。第三个就是主攻一些技术，一方面是短期的眼前的技术，围绕着现有产品做大做强。当然更主要是主攻长远的、后续可以发力的技术。另一方面的话，也不排除有机会要全球化发展，包括有收购兼并的机会公司也不会放过。这些刚才平一总已经讲过了。

问题17：万向经过这么多年的实践，在海外的业务和产能，它的利

润率和跟客户的这种拓展能力以及渠道辐射能力这一块目前怎么样？后续可能在哪些方面去继续提高？比如说是往新兴市场，还是往欧美大客户去逐渐靠拢？

总经理李平一先生答：国际化能力，钱潮下一阶段主要还是围绕客户来进行全球化布局，因为现在有很明显的趋势，客户是全球化平台的订单，不仅是中国要供，欧美也要供，东南亚也要供，公司在2020年在泰国先建立了一家工厂，泰国主要是日企汽车厂比较多，中国的上汽、长城也都去了，在泰国先布局，客户也有要求，也希望国内企业在当地建工厂。还是一句话必须要走出去，满足客户的需求。公司以中国作为技术研发主体，国外主要还是以制造为主，以渠道为主，是这么一个定位。目前公司是泰国工厂，但是在欧洲美国也设立了两家公司，就是为了下一阶段做准备，欧美的公司现在还不涉及到生产，当然从以后看的话，看看有没有一些可以并购的机会。

问题18：公司泰国工厂主要是传统轴和万向节总成，不涉及到轮毂单元轴承这一类？有很多东南亚建厂，发现说劳动力成本是要比国内低的，但是生产效率这一块表现怎么样？

总经理李平一先生答：泰国工厂的产能完全根据当地的客户需求，可能以后也会涉及到。泰国也有优势，生产效率的话现在用人已经越来越少了，还是要靠智能化、自动化，如果要纯粹的靠人力去打造劳动密集型产业，生产力肯定还是有差异的，实际上公司最终的根还是在中国的。因为泰国毕竟处于东南亚地区，原材料这方面还是有非常大的瓶颈的，他们也要去进口。

问题19：在疫情期间，尤其是三四月在上海疫情，二季度整个汽车零件行业受影响都比较大，包括车厂，上海的主机厂，目前来看公司咱二季度表现怎么样？

市场部总经理闻超先生答：4、5月份的影响比较大，因为二季度我们也知道国内一个长春一个上海，大家可能都是在了解这个行业的，汽车行业40%的主体供应链就在上海江苏这些地区。所以整个二季度对公司有影响，就举几个例子，比如说长春一汽、红旗4月份基本所

	有的工厂都停掉了，还有一汽大众、上海大众。上海的疫情对供应链的影响大。目前国家也看到这个问题，不断地采取措施，出台了很多扶持的政策。困难多，但是公司信心也很强。
附件清单(如有)	无
日期	2022年6月1日