

# 杭州雷迪克节能科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/> 特定对象调研                      <input type="checkbox"/> 分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访                                <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会                              <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input type="checkbox"/> 现场参观</p> <p><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2023年05月10日 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>价值在线（<a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a>）网络互动</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长兼总经理 沈仁荣                  董事会秘书兼财务总监 陆莎莎                  保荐代表人 杨利国                  独立董事 吴伟明</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1. 董事长您好，2022年公司实现营业收入约6.48亿元，同比增长9.6%，未来在哪些领域还可能实现业绩的增长？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，2022年我们围绕着前装市场继续拓展客户，提升市场占有率的同时，后装业务也在稳步推进，最终取得了不错的成绩。目前电车的渗透率不断在提高，公司计划抓住这个时间窗口期，凭借着多年生产实践经验，把前装市场进一步打开，争取到更多的主机订单。另外，公司的技术部门也在积极研发可以配套新能源车上的新产品，升级生产工艺，在实现技术降本的同时，提升配套中的单车价值量。感谢您的关注。</p> <p><b>2. 2022年归属于上市公司股东的扣非净利润9242.65万元，同</b></p>

**比增长21.34%，请分析一下利润增长的因素**

答:尊敬的投资者您好，随着公司产能的爬坡，公司业务逐步从后装向前装市场拓展。一方面，公司在后装业务中积累的快速响应能力和生产调度能力，能够更好的服务前装客户，前装市场的拓展相对顺利，为公司提供了新的业绩增长；另一方面，公司后装业务近几年也保持着稳定增长态势，凭借柔性生产能力，和大量的模具优势，后装客户的集中度进一步增加，客户质量也得到了有效提升。二者的相互协同下，公司实现了良好的业绩表现。感谢您的关注。

**3. 董秘好，我国汽车行业步入全面升级时期，请问目前汽车零部件需求量如何？公司订单量增长趋势是否能持续攀升？**

答:您好，目前新能源汽车行业延续了高速增长的状态。零部件作为配套整车的基础部件，高精度的中高端轴承产品需求也相应维持了较快的增长。公司生产的汽车轮毂轴承是安全件，直接影响汽车行驶过程中的安全性和稳定性，对生产工艺和材料强度的要求较高。公司近年来凭借着不断提升的技术研发和技术创新能力，在实现乘用车轴承产品的迭代升级的同时，依托优势技术积累开始逐步拓展产品应用场景至向商用车、新能源汽车等高景气细分领域，整体产业布局更加完善，受到了客户的广泛认可，未来公司将持续拓展客户，争取更多的订单，感谢您的关注。

**4. 您好，请问2022年公司产销量如何？能否预估今年产销量变动趋势？**

答:尊敬的投资者您好，2022年公司实现营业收入约6.48亿元，同比增长9.6%；实现扣非净利润9242.65万元，同比增长21.34%，保持了产销和业绩的稳步增长，由于客户结构的变化，营收结构也相应有一定的变化，详细情况详见公司定期报告列示。2023年公司将继续优化销售布局，争取加快突破，努力实现产销量的持续提升，感谢您的关注。

**5. 公司产品在国内市场占有率为多少？近年来与客户之间是否能保持持续稳定的合作关系？如何突破现状？**

答:尊敬的投资者您好，前装方面，2022年公司前装业务实现了一定的突破，公司获得了国内外众多车企的项目定点，且定点已经陆续转化成订单，向车企进行小批量交付，如长安汽车、长城汽车、东风汽车、江铃汽车以及合众、零跑等主流新能源汽车品牌；后装作为公司的原有优势业务，多年来与众多高端品牌客户保持着

良好的合作关系，由于后装“小品种多批量”的生产特点，客户黏性较强。市占率方面，一辆汽车通常需要数十种不同的轴承安装在不同的转动部位，目前细分领域中公司众多，市场集中度偏低。

**6. 董秘好，请问公司针对不同产品采取什么样的采购方式？**

答：您好，公司采购模式是由采购部会同技术部、品保部对意向供应商进行综合考评，只有符合公司的相关标准，通过了公司的考评，才能成为公司的潜在供应商。同类原材料主要从1-2家供应商采购，与其签订《年度采购框架协议》，以订单通知方式实施具体采购计划，感谢您的关注。

**7. 公司2022年第四季度的收入下滑原因是什么？**

答：您好，第四季度公司实现营收1.42亿元，相较第三季度略有下滑。主要原因是第四季度由于外部环境的变化，叠加国内突发事件的冲击，对第四季度的产销造成了短期干扰，目前公司已恢复正常接单生产，新工厂也在加紧建设中，感谢您对公司的关注。

**8. 公司作为汽车整车行业的上游，请问如何建设与下游客户的产业共同体关系？怎样增强客户粘度？**

答：销售方面，公司与具有多年汽车零部件销售经验的经销商进行合作，长期坚持“以客户为导向”的战略，在加强对现有客户管理的基础上，用更加优质的服务提升客户粘度；生产方面，受益于多年后装生产实践经验，公司具备较为灵活的生产能力，和快速响应客户需求的能力，在和主机厂客户的合作过程中，在“保量”“保质”“稳价”三方面为抓手，配合整车厂和一供的需求，实现了较好成效。

**9. 目前新能源汽车市场发展保持增长趋势，请问公司现阶段技术革新情况是否能匹配新能源汽车的发展速度？**

答：您好，技术革新是企业在当下竞争格局中实现突围的重要策略。经过多年的研发积累和与客户的密切合作，公司研发团队积累了丰富的产品开发经验和技术创新能力，通过新技术的应用和工艺改进使产品在耐用性、精度、性能等方面不断提高，能满足客户的产品开发需求，并能较好地把握行业趋势及产品功能的研发。截至目前，公司被授权各项专利合计121项；另有多项专利进入实质性审核阶段。

**10. 请问董事长雷迪克在后装市场有哪些优势和挑战，后续将如何取长补短？**

答：随着汽车电气化转型进程的加快，预计未来汽车保有量仍

	<p>会逐步上升，带动公司所在的后装市场蓬勃发展。但行业发展将永远伴随着激烈的市场竞争，良性竞争是推动行业进步的根本动力，也是企业自身发展的必由之路和立足之本。公司将利用在后装领域的先发优势，凭借技术及工艺能力等优势，灵活及具有竞争力的报价策略，继续积极拓展新的市场机会。</p> <p><b>11. 在国家政策的大力支持下，公司对切入新能源整车领域有什么看法和计划？请简要分析。</b></p> <p>答：目前市场的竞争比较激烈，汽车消费者对产品质量、车型迭代、服务响应以及价格敏感度通过整车厂传导到我们所在的零部件厂商。在配套整车厂供应的过程中，如何更好的配合客户进行产品升级迭代、实现快速交付，这对零部件厂商自身的柔性生产能力、协同能力、快速响应和降本能力也提出了更高的要求。在这些环节，公司制定了三到五年的发展规划，围绕着提质增效，技术降本，产线改造升级等等，开展了一系列工作，未来我们也将继续深耕汽车零部件制造领域，提升市场份额，增强企业竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月10日