

证券代码：605018

证券简称：长华集团

长华控股集团股份有限公司

2024年10月投资者关系活动记录表

编号：

2024-10-01

一、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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他形式			
二、参会人员	上海人寿 方*平 展博投资 肖* 上海度势 顾*成 沈阳广益 王* 华夏东方 张* 襄阳创新 关* 恒盈富达 赵*锐 莲花基金 肖*涛 吉晟资本 杨*舫 平安银行 刘*飞 上海诚熠 朱* 浙江朝景投资 张*愉 和聚投资 邱* 朋元资产 周* 碧桂园创投 丁*瑾 领颐资产 刘* 金塔投资 王*莉 世喜资产 彭*、王*、彭* 武汉证国 陈*东、夏*婷 悦珑资产 吴*文 开熙投资 雪* 驼铃私募 符* 玖龙资管 刘* 易方达基金 亓* 同利德资管 潘*初 建信投资 丁*瑾 上研领科 邹* 探骊私募 陈* 兴证资管 付*坚 石基咨询 孙*			

	<p>中天投资 陈*佳 武汉博雅承泽 吴*辉</p> <p>农夫基金 刘*霞 嘉鸿基金 侯*刚</p> <p>循理资产 李* 浙江银万 方*健</p> <p>平安证券 李* 杭贵投资 饶*莹</p> <p>半人马座资本 姚* 湖北正知资管 阙*朋</p> <p>东方财富 程*祥、贾*琛、王*燕、崇*生</p> <p>重要提示：参会人员名单由协办机构提供，公司无法保证所有参会人员及其单位名称的完整性和准确性，敬请投资者注意。</p>
三、会议时间	2024年10月17日
四、会议地点	长华会议室
五、上市公司接待人员	<p>章培嘉 董事会秘书</p> <p>于春雷 财务负责人</p> <p>董办及财务相关人员</p>
<p>一、介绍长华集团出席人员及公司基本情况</p> <p>公司深耕汽车金属零部件领域三十载，主要合作客户包含欧系、美系、日系、自主品牌、新势力等，多年来，公司在汽车高强度紧固件、冲焊集成件领域沉淀了丰富的技术，同时，依托前瞻性战略部署，公司持续加大对新能源汽车领域的拓展与合作，积极加速轻量化、一体化铝铸件产品生产进程，进一步加强了整体竞争优势，在汽车行业内具有较高的知名度，是整厂车一级供应商。</p> <p>2024年半年度公司实现营业收入115,494.42万元，同比增长21.67%；归母净利润6,193.58万元，同比增长158.02%。其中，公司新能源汽车零部件销售收入为1.91亿元，同比增长110.91%，燃油汽车与新能源汽车共用产品的销售收入约为2.96亿元，同比增长65.52%。2024年上半年乘用车行业发展稳中向好，公司前期加大了市场开拓和新产品推广力度，众多新项目逐步实现量产，尤其是新能源汽车业务增长较快，使本期业绩大幅上升。在现有客户面的基础上深入推动“紧固件+冲焊件+铝铸件”全面合作，新能源业务已成为公司发展的重要驱动力。</p> <p>公司始终坚持市场导向，积极把握市场机遇，顺应行业发展趋势，在节能减碳的大背景下，积极拓展能源相关的多元化行业领域，以汽车零部件为核心积累，实现了光</p>	

伏、储能新领域突破，客户群体不断扩大，带来了全新增长点。

二、公司经营情况交流

1. 公司近日公告收到了国际头部新能源车企关于新车型冲焊件、紧固件的定点通知书，此客户是否指特斯拉，目前双方的合作情况怎么样？

答：国际头部新能源车企 2023 年度成为公司前五大客户（限于保密协议，无法披露其名称），公司原来主要供紧固件，随着双方合作的深入，公司向其提供金属结构件品类和数量不断增加，此次除了紧固件外，扩大了冲焊件的品类，目前双方合作稳固。

根据客户规划，定点项目共计 37 个，其中冲焊件 7 个、紧固件 30 个，生命周期为 5 年，生命周期总销售金额约人民币 1.95 亿元，此次定点项目预计在 2025 年第三季度逐步开始量产。整体业务量呈上升趋势，为公司未来的发展持续注入新动能。

2. 公司产品主要应用于汽车方面，是否在其他领域有拓展？

答：公司顺应行业发展趋势，在节能减碳的大背景下，积极拓展能源相关的多元化行业领域，以汽车零部件为核心积累，实现了光伏、储能新领域突破，客户群体不断扩大，带来了全新增长点。

3. 现在有一些赛道比较火，例如人形机器人、低空经济，公司在此方面是否有规划？

答：公司目前与国内知名新能源车 X 业务合作关系，关于飞行汽车项目相关事项正在积极推进中，后续公司将根据项目推进进度，达到披露标准，严格按照相关法律法规履行信息披露义务。

4. 请问公司目前紧固件产能的情况如何？

答：2023 年度，公司紧固件产量超 21 亿件，营业收入达 8 亿多元。随着募投项目“年产 20 亿件汽车高强度紧固件生产线建设项目（一期）”建成，将大幅提高公司高强度紧固件生产能力，实现总产能达 40 亿件以上。该项目成功打造业内先进的自动化、信息化、智能化工厂，进一步巩固公司行业领先地位。

5. 公司针对碳陶刹车盘的产品是否需要新投产线？

答：基于产能规划，公司新布局了碳陶刹车盘金属套装专用设备生产线，设备已陆续投入超一千万元，并随着业务增长持续投入。主要是精加工设备，目前一期产线已安装完成，已小批量试制，预计在 2025 年一月份放量。

6. 目前金博股份的这个碳陶刹车盘产品有哪些终端客户，进展情况如何？

答：2023 年度，公司同金博股份建立了战略合作关系，资源共享，互惠互利，共

同开拓碳陶刹车系统应用市场，并陆续取得多家知名汽车品牌项目定点，如比亚迪、广汽埃安、汽车新势力等。根据公开信息，2024年有望成为国产碳陶刹车盘的产业元年，后期将会达到近百亿规模。碳陶刹车盘具有高强度、高耐磨、高硬度、轻量化、耐冲击、抗氧化、耐抗热衰减的优点，在制动性能、耐久性和轻量化等方面具有明显优势，优于普通刹车盘，具有较好的市场前景。

公司碳陶刹车系统相关业务正有序推进中，相关项目已经进入小批量试作阶段，且针对售后改装市场也有几十款零件正在开发。公司将紧抓市场机遇，深化重点客户合作力度，积极抢占蓝海市场，进一步增强公司的盈利能力。

7. 请问公司目前铝合金压铸的进展情况？

答：根据2024年半年度报告，公司2022年非公开发行股票募集资金投资项目“轻量化汽车铝部件智能化生产基地项目”厂房建设和辅助工程已完工，投入的4000T压铸生产线已经调试完毕，样品顺利下线，产品合格率达到95%以上，能够满足客户的要求。为提高募集资金的使用效率，优化资源配置，同时结合市场和订单情况，公司决定先期导入1条压铸生产线，待取得批量订单后，剩余3条压铸生产线通过自有资金分批导入。随着汽车行业的发展，公司铝合金压铸将会有更好的地域竞争优势。

8. 请问在汽车领域，目前公司整体在手订单情况怎样，有怎样的发展展望？

答：2024年，公司整体营收目标是27-30亿元，增长主要来自几方面：一是IPO募投项目的持续放量；二是再融资项目投产并放量；三是公司持续强化与新能源客户的合作粘性，加大新客户的开拓力度，随着新能源相关零部件业务的快速提升，将为公司带来较大的增长空间，公司新能源车企业业务近年来呈现翻翻增长，国际头部新能源车企业2023年进入公司前五大客户；四是光伏、储能新领域突破，客户群体不断扩大，带来了全新增长点，主要客户包括国内头部电池企业、国内头部光伏储能企业，国际新能源车企业上海储能超级工厂2024年建设完成，公司有200多款紧固件产品已经定点；五是碳陶刹车盘金属件套装预计2025年放量，开拓新的蓝海市场。

9. 请问贵公司光伏和储能领域客户和订单的情况？

答：在光伏领域方面，控制模块等领域金属构成件已有8家客户批量交付，正在逐步放量；在储能及电池包领域，已经有30多款金属结构件进入量产状态；新产品、新应用的新业务场景持续拓展。

10. 从客户结构来看，公司是否直接对接整车厂？

答：公司深耕汽车金属零部件领域三十余载，为国内近百家主机厂、数百家二配客

户提供产品，主要合作客户包含欧系、美系、日系、自主品牌、新势力等，都是直接对接整车厂，为整厂车一级供应商。

11. 从客户角度来讲，增量最大客户会是哪些？

答：公司产品已有效覆盖国内各系别乘用车，我们在巩固存量客户现有业务的基础上，重点加强新能源客户的开发与延伸，同时也积极加强国产品牌客户的拓展，并取得了较好成效。从目前结构来看，公司与国内头部新能源汽车品牌、国际头部新能源汽车品牌、头部电池企业、电机、储能企业的合作力度不断加大，都将为公司带来大的业务增量。

12. 从产品端看，哪几个重点产品会增量？

答：公司产业线覆盖广，在汽车金属零部件领域已经形成了紧固件（螺栓、螺母、异形件）、折弯件、螺母板、冲焊件、冲铝件、铸铝件、碳陶盘结构件等各类多元化产品的产业布局。公司 IPO 募投项目及非公开再融资项目也是基于在手订单和定点情况布局的，与客户新车型开发是相匹配的，总体来看，随着公司募投项目陆续投产，产能爬坡，达产后会有相对较大的增量。

附录清单：无