

**会议助理 1:**

接下来我们将介绍今天出席会议的管理层，他们分别是董事长吴长鸿先生。

**双环传动董事长吴长鸿:**

大家好。

**会议助理 1:**

总经理张民先生，财务总监王佩群女士。董事会秘书陈海霞女士。在会议开始前，我们提示各位投资者，在主讲嘉宾发言结束后将留有提问时间。接下来有请主讲嘉宾发言，谢谢。

**双环传动董事会秘书陈海霞:**

各位股东、各位投资人、各位分析师老师，大家下午好。我是公司的董事会秘书陈海霞。那么在我们的问答环节之前，我先为大家做一个简单的一个报告，就针对我们昨天晚上挂网的半年度报告，针对一些这个，因为我们半年度报告，确实将今年上半年的各个业务板块的营收进行了披露。那么我在这里会将这个二季度各个业务板块的一个发展情况以及同环比的情况，向大家做一个简单的报告。然后我们会进入到问答环节，看看投资人对公司哪些方面、哪些点比较关注。

那么会有相应的嘉宾来回答大家的问题。那我们从昨天晚上的这个财报上来看，公司在今年上半年的总营收是四十五亿左右，四十五亿四十五点六亿，四十五点六亿。那么这里边我们最大的业务板块是新能源汽车，新能源汽车在我们二季度单季度的话占比已经有 45%以上。那么新能源的话整个新能源业务板块它在这个同比跟环比的表现都比较亮眼的。整个二季度环比一季度的话我们增长了 31.5%跑赢了整个国内下游的这个新能源乘用车的一个环比。同时我们的这个同比有达到百分之二十一 21%到 22%的一个同比增长，也是跑赢下游行业的。

那我们这个。第二个业务板块是我们的传统燃油车，那传统燃油车其实在我们整个今年上半年的营收来看，是应该是唯一拖累我们营收表现的一个板块。那我们在今年上半年的话，一季度的降幅有百同比降幅有 20%多，但是我们在二季度的话将这个同比降幅收窄，目前二季度的同比降幅是在 10%多，那么我们预判在今年下半年传统燃油车的这个降幅会进一步的收窄。目前来看的话这个业务板块单个季度在我们总营收里边占比是在 15%到十六左右。那么第三个业务板块也是我们今年我们今年的整个表现比较亮眼的吧，增速比较不错的一个板块就是我们的工程机械板块。

那工程机械板块的话我们无论同比跟环比都是比较亮眼的，我们。今年，二季度的话，二季度的话在我们总营收里边占比接近 10%，占比接近 10%，那么，同比有呈现了 28%左右的一个增幅，同时我们在环比也实现了 10%多的一个增幅。那我们预判的话，今年下半年整个板块还是会处于一个比较稳健向上的一个态势。那么整体来看，工程机械今年整体我觉得还是相对来说会比较稳健。那第三个业务，那么第四个业务板块是我们的这个。智能执行机构，也就是我们的注塑及复合材料板块的这个产品。

那么在去年前年，整个这个业务板块增速一直都非常亮眼。那这个业务板块，在我们二季度单季度的营收占比接近 10%，跟我们的工程机械板块差不多。虽然说，在整个同比，在这个整个同比角度来看的话，增速是百分之大单位数。比我们当时在做年，去年在做年度预测的时候，稍稍会弱于我们当时的预判。主要的原因是今年上半年，我们将业务结构跟业务重

心进行了一些调整。所以的话，在特别对于我们自制率较高的一个业务，一些业务板块包括智能汽车还有 e bike 这样的业务，业务单元，我们会加注精力投放。

所以的话，在这个业务调整的过程中，我们适当的将一些这个原有的一些业务板块的一个扩，一个扩张，扩张，特别是市场率的一个，市场占有率的一个提升，我们进行了一个放缓的这样的一个动作。所以，整个营收，今年这个，单季度是呈现百分之大单位数的一个增长。那么环比，我们二季度比一季度的话有 20%多的一个增幅。那我相信，今年下半年，智能执行机构的业务板块会比今年上半年的表现要优秀。这个是智能执行机构的一个情况。那么紧接下来，我们会有商用车齿轮的业务板块。

那这个业务板块，整个今年上半年，无论是从这个三季度的同比还是环比来看，它整体都会呈现于比较稳、比较稳健的一个状态吧。无论是同比跟环比，它都呈现了百分之大单位数的一个增长。那这个是我们商用车业务板块。那么今年下半年，我们其实应该说今年。今年全年我们整体的重心是将这个商用车新能源化这个过程中这个推进，我们一直在不断的去获取这个下游市场的一些项目。那么除以上这些板块之外，我们的投资人我们的股东可能非常关注我们的这个 RV 跟谐波的这个业务板块的一个财务表现。

那么我们环动科技因为在一季度的时候其实是有相应的一些信息对外披露的，那么一季度我们是有 20%多的营收的一个同比增，那么二季度同样单季度有呈现 20%多的一个同比增，那环比来看相对会比较稳健一点。那我们觉得今年下半年整体也会相对会比较稳健一些，也是属于表现比较亮眼的一个板块。那以上我先向大家做简单的一个我们。们营收营收端的一个报告，那么我们看看我们线上的老师们，对公司的经营这一块有没有关注的点，那我们就进入问答环节。

主持人，我们能不能把老师的这个电话接进来？土春。

## **会议助理 2:**

下面有请电话尾号 2722 的投资者进行提问，请优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

## **孙晨晔 中信证券分析师:**

各位领导好，那个感谢给我提问的那个机会，我是中信证券的分析师孙晨业。那首先还是恭喜公司在这个这么困难的一个大环境下取得了一个非常亮眼的成绩。我这边的话想请教两个问题，第一个问题是之前也跟海霞总了解到就是咱们匈牙利工厂在 Q2 是已经实现盈利了，我想请教一下咱们这个匈牙利工厂能够快速实现盈利的这个原因主要是什么？然后往远期去看它的这个净利率的目标会达到一个什么样的状态？谢谢。

## **双环传动董事会秘书陈海霞:**

哦，谢谢申老师您的提问。我们在会前的时候还跟吴总、跟佩群总在说，我估计第一个问题就关于匈牙利的这个基地的发展。那我这边的话看看，因为佩，那个张民总已经接入到线上来的，但是，他以观众的这个身份接进来的，我不知道张民总能不能听到，张总您在线上吗？

## **孙树林 国信证券分析师:**

你是不是接听不到？

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

沈老师，那个我现在一会儿马上联系张明总，我们以外呼的形式来接入张明总，然后您这边是不是可以先进行第二个问题的一个提问，然后我们等张明总来上线之后，然后张明总跟在，因为张明总本身自己现在就在欧洲，让他在线给大家报告一下这个匈牙利基地的一个进展情况。

**孙晨晔 中信证券分析师：**

好嘞，海雅姐。然后我的这个第二个问题，可能也是张斌总要来回答的，就是因为之前的时候，去年的交流会上曾经请教过张斌总，就是怎么看这个同轴减速器的渗透率的问题。我就是想再问一下，在当下这个时间点上，特别是咱们同轴减速器，过去这一两年的发展非常的迅速，想跟这个张斌总请教一下，在当下这个时间点上，怎么去看这个同轴减速器在新能源汽车里的渗透率？是不是会比之前有一个更乐观的这么一个看法？谢谢海雅姐。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

哦，好的，申老师，这个问题，我先简单的跟您做一个报告，跟我们的线上的投资人做一个简单的报告。那么同轴减速箱的话，之前我们内部就我们特别是经营管理委员会的时候，大家有做了很多的一个探讨。那我们探讨有两块，一个是我们的这个整体的市场需求，市场需求的一个趋势，一个发展趋势。那第二个就是我们的产能建设到底是怎么样节奏的一个节奏。当我们那个就是我们特别是小型的时候，我们也会探讨，那么针对这个同轴减速箱的这个技术发展，公司需要做什么样的一些工艺创新跟工艺升级。

那这个是我们对于同轴减速箱这个业务板块三个点的一个非常关注的一个三个点。那针对第一个就是关于同轴减速箱的一个市场趋势，我给您做一个数据的分享，那我们在。去。年底的时候，我们一直跟投资人做报告的是我们全年的产能大约是在六十万台套，也就是相当于我们每月的产能大约是在五万台套左右。那么从今年的一季度开始，基本上我们每个月的产能都是在满满产的一个状态运行的。那么是这个是一季度当时的一个情况。当我们在二季度的时候，我们迅速的将这个五万台套月产能扩建到了八万台套的产能。

那到目前为止，这个产能依旧是打满的，依旧是打满。所以我们接下来，这个在今年下半年，我们会将这个八万台套的这个月产能会建设到努力建设到十万台套的一个产能。那这个背后，背后它的这个客户的需求呈现出来的一个情况是什么？就是我们有看到越来越多的。这个车企，越来越多的车企，它因为有主要的两个原因。第一个原因是为了车的减重，车的减重，因为现在也是这个我们线上的领导们研究的比我们更多，因为这个乘用车这个新能源乘用车，在不断的这个各方面的一些政策都在推坡，所以实际上我们的这个客户，我们的终端客户，在越来越多的考虑他们的这个减重这一块该怎么去实施。

所以的话，同轴其实是很好的解决了减重的问题，包括我们的这个从这个体积上的一个紧凑，包括从这个功率密度上的一个提升，所以的话从这个功能性上，它可以实现一个减重的一个非常好的一个效果。那么第二个。第二个，因为下游的这个竞争也是越来越激烈了，也是越来越激烈了，所以，很多的我们的终端客户，他更多的思考是他以什么样的一个功能的这个呈现来抢占我们消费者的心智。所以的话，基于这两个非常主要的一个原因，所以现在我们是有看到，我们有看到大量的我们的车企客户以及我们的 Tier One 客户都在这个开发研发这个同轴减速箱的产品的。

所以，我们在这个就是公司在这个环节中出这个呈现的一个角色是什么？是帮助客户第一个做我们的这个齿轮的这个解决方案，就从齿轮的设计方面，公司是否可以这个给到客户赋能，就是对于因为这个整个同轴的结构，特别是齿轮的产品。结构。它的这个品类多样性、结构多样性是远远这个高于我们的平行减速箱的。所以，其实从客户端的这个角度来讲，它需要我们双环这样的一个专业厂商给到他们一个设计设计方面的一个解决方案的。所以的话，在这里，其实我们市场占有率有相比平行减速箱有进一步这个集中的一个态势。

当然这个也带来了我们单车价值量提高的一个。一个促进，这个是从市场跟我们产能建设这两点要跟大家做报告的。那么这个项目，同轴减速箱，因为之前跟大家报告过很多，因为它一个箱体里边齿轮有十个以上，而且它的齿轮的形态很丰富，有包括齿圈，有包括这个太阳轮、行星轮，包括有一些设计是双联齿。所以的话，它对于厂商，特别是专业厂商，怎么样能高快速、经济、有效率的将这些产品生产出来，并且很这个达到很好的成本化，这个对于厂商的这个考验是非常高的。

所以的话，其实在这里我们不仅仅是设计赋能于客户，很多时候我们将工艺创新怎么样能让它更好的市场化，也做了很多工作。所以的话，我们其实现在。共，研发团队，研发团队。在很多的这个精力是放在我们的这个工艺创新上，怎么样能让我们的这个像内齿圈、双联齿这样的产品，就以很非常匹配的这个高效率的工艺来实现落地的。主要是这三点。孙老师，我们应该说在当下这个阶段，比以往更加对这个同轴减速箱的发展趋势，更加的有更加的有信心，也更加的乐观。

这个是整体的情况，我不知道。这个我还有什么地方没有解释到位？沈老师您看看我还需要解释什么。

**孙晨晔 中信证券分析师：**

没有，非常清晰了。对，我其实也主要就这两个问题，对。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

好的，申老师，因为我们的张民总已经上线了。

**分析师 1：**

上线。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

张张总，第一个，我们刚刚在会场的时候，会场之前我就说第一个问题可能就是匈牙利发展，我们的投资人非常关心，看看你在一二线那边能不能给我们分享一些相关的一些信息。

**双环传动总经理张民：**

海霞海霞已经把那个第二个问题关于同轴减速器的那个问题回答基本上很清楚了，那个，这个我就不再不再那个去回答第二个问题了，那第一个问题关于匈牙利的那个情况，匈牙利整体来说就是，这个二季度的那个盈利的那个改善主要是我们二季度的那个产能的产能的那个慢慢的在提升爬坡，我们就是就今年年初开始那个逐步那个开始生产，然后产能的自制的开始爬爬坡，爬坡的话到二季度的话就是进入一个将相对来说一个。比较相对比较顺利的一个阶段，也在有产出，产出了以后，包括客户端的那个需求，也是相应的，在欧洲目前需求也

是一个比较旺盛的一个阶段，所以那个二季度整体是。

微盈，处于微盈的状态。然后后面长期的话，整体的话，目前就是两几个项目，应该还是比较产能，就是需求还是比较饱满的，需求比较饱满的话，我们会还是在，还是处于爬坡，因为这个产能整个制造能力的那个提升还是需要时间，特别是当地的团队，当地的那个制造，匈牙利的工人那个还是需要一点时间熟练，那这个产能的产出还在不断的提升当中，来争取是满足我们的客户的那个客户端的需求，然后客户端需求现在还是红旺盛的。那长期刚才您提到了一个长期的未来预期的那个净利润那个目标区间，这个以目前的这个现有的那个项目来看的话，达到满产，如果到年底或者明年的话，那应该在还在在那个应该在百分之五左右吧，我觉得我们的目标是实现接近百分之五左右，接近百。

这第一阶段，第一阶段还是那个。就是还只是两个项目两个项目，那我们现在在期待就是还是获取不断的在获取那个争取在当地欧洲获得获得更多的项目。那从需求市场那个反应来看，就是客户需求就是这种询价的，我们目前询价的报价的那个在接接下来项目很多。很多那个欧洲当地的 OEM 各种品牌的 OEM 其实各种我们都会有接洽，也都陆续的拿到了我们的报价。但主要我觉得最主要的可能还是要结合的，或者是存在爆有可能爆发的可能，可能要结合欧盟最终落地的对汽车产业的它的本土价值链的这样一个比例的那个要求，这种法规的新法规那个管管制的一个需那个新的那个政策出台。

如果那个政策出台的话，我觉得我们非常有机会是。迎来那个业务爆发的这样一个增长，好吧，这是我的那个第一个问题的那个回答简要回答。孙老师，你看看还有什么问题？

**孙晨晔 中信证券分析师：**

明白。谢谢张明总的回答。那我这边没有其他问题了。也期待公司能够持续为我们创造更多的惊喜。谢谢各位领导。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

谢谢申老师。好，主持人，那我们接下一位的老师来提问吧。

**会议助理 2：**

下面有请电话尾号 3580 的投资者进行提问，请优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

**孙树林 国信证券分析师：**

好的。各位领导好，然后我这边是国信证券的汽车研究员孙树林。然后我这边可能也有两个问题向这个线上的各位领导请教。就第一个可能还是围绕咱们整个海外，就包括出口，包括匈牙利这一块。确实看到今年增长还是不错的。也想就着刚刚那个老师的提问，就是再请教一下，就是现在来看的话，我们有没有一些这个项目上的，就比如车企，我们现在可能主要是德兰帝斯等等，就是有没有这种新的这种客户的这种项目的对接，就潜在的拿的新项目这一块能不能帮我们这个更新一下，这是第一个问题，就是关于海外的新项目。

**双环传动总经理张民：**

你好，那个，魏老师好，感谢你的提问。那个海外新项目，刚才其实我在回答那个孙老师的那个第一个问题的时候，其实已经提到了，目前我们在跟海外的整车也好，那个大乘的天问的那个那公司也好，其实在普遍的接洽当中，也在不断的寻到受到那种新项目的那个询价，

询价需求也在不断的报价，那这个。下面落地机会，最终还是看或者这个这落地的那个几几率的高低，可能还是要结合的整体的欧盟的那个。它的本土化的一些制造的那个政策，或者本土本土增值率的那个政策来结合来来看，但是市场肯定是增长的，就是本身我们在海外，就是匈牙利作为一个海外基地，这样一个存在的话，会吸引了哪怕会吸引了我们本土出口直接产品出口的这样一个增长，这都是已经存在的，我们已经通过匈牙利这样一个海外的窗口，这样基地，为为为整个集团争取到一些直接出口的一些项。

**孙树林 国信证券分析师：**

明白，很清楚，很清楚很清楚，感谢，我这边第二个问题就是，关于怎么咱们整个业务思考，就是整个长期来看的话，因为咱们像车这块其实在国内已经做的很好了，然后现在去出口，然后包括咱们工程机械，包括咱们商用车其实我自己的理解就是已经做的很好了，那如果说再朝后去看的话，那咱们这个比如说在这种新的业务，包括这个智能执行机构，包括这个后面工业上面的减速器，甚至说包括人形，这么一个业务布局，就是我不知道能不能也请这个公司的领导帮我们展望一下后面咱们在这几块新业务上面的一个一个一个战略上的一个投入的一个情况，就是这块不知道方不方便再帮我们指导一下，谢谢。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

沈老师，感谢您的回复。就是，对，您也是公司的老朋友了，所以对公司也特别的熟悉。因为我们公司的话，其实就是很多的，我们的很多的投资人，对公司的一个评价，就是我们特别是在高精密制造的这块能力，以及我们因为高精密制造的能力向外拓展的这个从研向研发向研发赋能这块，为客户这个赋能的这样的一个能力，其实是我们很多投资人都比较认可的。那我觉得如果说从公司的这个业务布局来看的话，我们整体是会呈现一个同心多元化的这样的一个路径，同心多元化。

那么就以我们的高精密制造能力作为这样的一个基础，然后不断的进行一个这个演色。那我们这个主业当然还是齿轮这一块，主业还是齿轮这一块，那么基于齿。齿轮。这个主业，我们有延伸出的刚刚您提到的智能执行机构，包括我们的这个减速机的模组，同时我们还有大型的工业减速机的这样的一个产品形态。那当然我们未来是否还会基于这样的一个高精密制造能力，还在不断的延伸跟孵化更多的一个新的产品，我们也会跟大家做报告。那么其实主业的齿轮，虽然说刚刚孙老师您提到我们在新能源汽车这一块，无论是工程机械还是商用车这一块，凡是高精密这一块的要求，我们几乎都做到了这个行业的市场占有率第一的这样的一个位置。

就是今年上半年我们也测算了我们的新能源的市场占有率，依旧稳稳的在 43%到 45%之间，所以的话就是行业地位依旧是比较凸显的。那其实在这样的一个。这个，因为在这样的一个无论是我们的这个过程数据还是设计的数据大量的积累的这个情况下，公司能为客户做的设计，设计开发的事情是越来越多的。所以的话，我们依旧看好，我们依旧看好这个齿轮，就是我们的这样的一个发展成长，倒逼我们的终端客户，或者是原来头部的 Tier One 它不断将齿轮外包，不断的将齿轮外包。

因为现在实际上虽然说是新能源带来了一大波的齿轮外包趋势，但是我们觉得现在就这样的市场体量的这个容量，这样市场的一个体量下，这样的一个外包其实占比还不是很高的，还不是很高的。我们依旧相信像这种世界巨头，像丰田，包括像现代，它是有动力，因为我们的成长它有动力将这个齿轮不断的外包的。所以其实我们在。齿轮主业这里，我们觉得外包

趋势应该是对我们来说是一个长坡，是一个长坡，不断的还可以做的一个过程中。当然我们现在也确实有这样的一个机遇，越来越多的这个客户看到我们中国供应链的这个成本跟质量的能力，将这样的这个项目新项目交给双环来试水，来试水。

那么作为一个全球的这样的一个全球供应链，那么是否可以用中国供应商来进入，来替代原有供应商，也是将双环作为一个试点的标杆的一个这个供应商的。那我们现在就是在承接这样的一个角承接这样的一个角色，在不断的这个使迫使我们的客户将这个齿轮业务外包的。所以其实齿轮这一块，主业这一块，公司依旧有非常多的机会，非常多的机会。那么，刚刚，延伸了从张民总的这个，刚刚的报告延伸出来，因为国外的特别是欧洲的新能源，渗透率一直在提升，一直在提升。

那么欧洲对公司来讲是一个新的市场，是一个新的市场。我是初步统计过公司在去年，就是间接或直接出海的新项目，这个直接或间接出海的新能源的出货量，大约在八十多万台。但是今年，我们觉得是可以突破百万台套的，可以突破百万台套。那么哪怕就是百万台套的话，我们依旧觉得在欧洲的市场还有更多的这样的一个机会，因为它的市场这个是这个渗透率还在提高，同时，它的竞争格局，欧洲的竞争格局也发生了巨大的变化。然后，相比传统燃油车，新能源的终端客户，他更加的对这个二级的 Tier One 的供应商，他会更加的谨慎，而且，他都要进行现场的验厂，所以粘性会远远高于原来传统燃油车的这样的一个形态的。

所以，齿轮主业对公司来讲依旧要集中精力去去发展的，这也是吴总指导，然后张民总一直带领团队在做的一个事情。那么齿轮主业之外，比如说刚刚提到的智能执行机构这个产品，因为它整个市场的容量也跟我们的钢制齿轮一样。是千亿级以上的这样的一个市场。当然这个市场特别大，同时也特细分市场也特别多。所以对公司来讲，其实对我们来说，我们面临最大的挑战，现在面临最大的挑战是选赛道，我选哪个？我在这个智能执行机构里边，我选哪一个赛道？

那哪个赛道的就是这个头部的客户？我们去经营。所以其实智能执行机构的机会特别特别多。然后吴董一直是交代环驱科技的团队一定要做集中，就是集中大赛道，然后在大赛道里边集中大客户。这个也是一直来，我们不断的从去年我们是突击了突破了扫地机扫地机这块公司在市场占有率，国内市场占有率遥遥领先，现在已经百分之四十了，百分之四十以上了，所以这一块的话我们率先已经突破了。那么紧接着，我们会做，我们会对全球的 e bike 的供应链进行突破，还有包括我们的智能汽车，那这样会将我们钢制齿轮的客户，协同到我们的智能汽车端这一块的一个拓展。

所以这一块我觉得也是很值得我们期待，但是每一个新的业务，它的发展总是会有一个阶段性的一个，比如说它的增速会适当的可能缓一缓，因为它内部需要做很多的人才匹配，包括这个研发端的投入。所以的话我们依旧看好智能执行机构后续的一个快速发展，只是它今年上半年会短期的遇到一个增速放缓的一个挑战，但我们觉得下半年它的整体的这个发展还是会好于今年上半年的。那像我们的减速机模组，因为环动科技这个团队，他们的整个人才匹配，相当于现在的话，在今年这个当下，他们在人才招招纳的人人才招招纳的这个过程中，吸引了很多的这个同行，吸引了很多的优秀人才加盟的今年上半年，所以的话，在这个减速机的模组这个业务板块，那公司现在是在 RV 上继续是生根，RV 继续是不断的生根的，同时我们在谐波上，还也是在不断的这个结构上的一些创新，还有这个新的一些这个形态的减速机模组，也在开发过程中，那它的产能目前是已经不够了，就是 RV 减速机跟谐波减速机的

这个产线，现在利用率是非常高的，所以他们现在也在建设新的厂房，还有租赁厂房。

来实现产能。一个解决的一个过程中，那当我们现在在这个市场里边，我们的市场占有率包括市场地位，也是基本上这个怎么说，这个价应该说是在不断的巩固，就我们的整个行业地位在不断的巩固，所以的话，我们无论是下游的客户还是同行对公司的整体的这个包括就是。就是下游，下游现在越来越丰富了，除要除了工业机器人，还有各式各样的这个形态的机器人厂商，通过不同的渠道来联系到公司，当然也有通过，也有很多通过我们的股东投资人来联系到我，介绍相关的一些业务给到公司。

所以的话，这也是公司这个侧面的证明了，就是整体的这个减速机模组的能力是在不断的加强的。那么工业大型的工业减速机这个业务板块，相对来说，因为它的验证周期跟那个准入门槛更高，但是它的空间在国内，光在国内就有几百亿，所以可做的事情也是蛮多的。但是就是我们公司内部，对于这个团队，也是适当的会给予更多的时间让他们去去拓展市场，或者是找更匹配的市场拓展的一个方法。大约以上是这样的，我看看我们其他领导有没有做补充，孙老师。

张总，线上张总，您有其他的一个其他方面的补充吗？OK，那孙老师。

**双环传动总经理张民：**

没有，你说的回答的非常好，我觉得非常好。然后我们肯定是多赛道那个齐头并进的，那这个速度上面可能会不是一致，就是不是一直是加速度，但是肯定是在在持续向上的。

**孙树林 国信证券分析师：**

沈老师。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

您看我还需要做，追加一些补充什么信息吗？

**孙树林 国信证券分析师：**

韩亚总太详细了，这个我已经完全够了，我就学习的很充分，我这边就没啥问题了，然后也祝公司这个蒸蒸日上，谢谢。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

谢谢，谢谢孙老师。

**会议助理 2：**

下面有请电话尾号 7387 的投资者进行提问，请优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

**管正月 国泰海通汽车分析师：**

吴总好，赵总好，海霞总，佩群总好，我是国泰海通汽车管正月。我可能有个小问题想请教一下公司各位领导。然后我要不一个的问吧，就是首先我还是想再就是接着那个匈牙利工厂补充一个小问题，就是今年可能整个匈牙利工厂对咱们的这个收入贡献的话是个什么样的规模，或者说在咱们收入占比里面大概全年来看的话是个什么样的一个比例。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

小观众您稍等。

**双环传动总经理张民：**

我来回答这个问题吧。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

对，

**双环传动总经理张民：**

那个比例的话，其实还是占比还是很小的，就是我们整个应该就是匈牙利工厂的那个营收比例，应该 1%都不到的。可能 0.5%说错了，百分 1%不到，应该在 1%到一到那个 5%左右。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

对，张明总，我也被你吓了一跳，我测算下来。

**双环传动总经理张民：**

算了算了，刚才刚才脑子里一个小数点点错了，不好意思。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

OK.

**双环传动总经理张民：**

5%左右，5%左右，

**管正月 国泰海通汽车分析师：**

明白，然后第二个问题可能我想，想想问一下关于就是海外，就是说其他区域的工厂的一个建设，就是咱们之前的话是在越南的话，可能有一些产能，就是越南这边的话会继续做一些扩展，然后大概有一个什么样的个进度规划呀？

**双环传动总经理张民：**

这个，我来回答一下吧。还是你回答还是我回答？

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

你来张总，就是主要是海外产能的一个扩建的一个情况，就是对。

**双环传动总经理张民：**

就是，我们也是在近期在重新盘点我们整体的那个出海战略。出海战略就是我们为了应对未来的整个全球经济的这种不确定性。各种地缘政治的那种突发意外以及这种，已经。类似于你全球化的这个要一个的趋势的存在吧，我们还是决定要会增加两地的，就或者增加越南的那个产能建设。我们会额外再进行那个在越南进行那个一些那个投资，投资活动，然后以确保我们就是两条腿走路，对欧对美国和其他地区的这种出口的动能，增强我们这方面的动能和机会。

**管正月 国泰海通汽车分析师：**

明白。但是整个越南的话，估计可能整体的这个扩扩建产能的话，可能今年开始，还是可能要明年左右。

**双环传动总经理张民：**

我们现在已经开始了，我们现在已经开始了，已经在开始，已经在紧锣密鼓的。做了，明年应该就能够看到一些结果。

**管正月 国泰海通汽车分析师：**

明白，那，咱们扩的就是，相当于塑料和那个钢制这边的话是都有的。

**双环传动总经理张民：**

都有，对吧？塑料本来就有，塑料本来就有。然后塑料我们本身那个就子公司三多乐，越南三多乐那边也是二期厂房已经建设完了。然后现在我们接下来会以就是整个我们公司这块业务，就钢制齿轮这一块，汽车齿轮这块，也会马上走出去。在越南进行的建设投资。

**管正月 国泰海通汽车分析师：**

明白，然后，然后有一个那个，几个几个客户跟订单也想跟各位领导请教一下，就是咱们可能当时年度一季报的时候也分享过，就是海外客户的话就是也获取了宝马的一些订单，就是想问一下就是宝马的话现在这个全球订单的话是一个什么样的进展，然后前面获得的这个宝马的订单的话，大概什么时候开始出货？出货的这个就是月度或者说年年化的话大概是个多少的一个体量？

**双环传动总经理张民：**

整个宝马这个下一代的那个电动汽车这个那个项目，我们现在是首先拿到定点的是通过我们国内的一家那个大型的 T O ONE，国内合资的大型 T O ONE，是定点给我们的齿轮的，然后它的那个出货就是投产，正式投产应该在二七年，二七年底到二八年那个初，二八年初。然后这里一部分前期包括全球它的全球宝马的全球需求，海外需求的话，也会初期通过我们国内的就是双环国内基地来覆盖掉一部分。然后全球需求的话，这个量其实也会在近期今年内，客户也会做一个定点，这样，就客户这家这个 T O ONE 或者它的联合它的这个合资公司以及它的那个。

欧洲的那个的合作方其实是获得了宝马的全球定点，已经获得全球定点了，但是他在零部件的那个定点就目前是国内合资公司是定下来了，然后在海外的目前还没定，但是在在进行的正在那个报价和追着这个定点的过程当中，那我们认为我们是拿下的机会是极高的，是极高的。然后出货的话我们整个车出货刚才说了还它的初期就是全球供应的话，初期会通过国内的合资公司会覆盖一部分，那我们在在全球定点以后，应该会在今年过了以后，也就是二八年对应的是会在如果是海外制造的话，应该对应的二八年的下半年，二八年的下半年。

体量刚才说体量年化，刚才体量的话，那基本上就是宝马它的那个全球的那个车的数量，大概在四十到那个六十万之间吧。六十万台套之间，四十到六十万台套之间，年度。

**管正月 国泰海通汽车分析师：**

明白，然后还有就是，商用车的这个新能源这边也想跟领导再更新一下，就是，一个的话，

咱们的话就是，反正也斩获了像，三米这样的一个大项目，这块的话是不是，陆续的也进入到了 11111 快要进入到一个批量了，然后，其他的这个商用车这边的话。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

话有没有一些其他的这个新能源项目值得期待的？

**双环传动总经理张民：**

这那个问题，海霞你来回答一个吧。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

好好好，小管总，小管总，这块我来，我来跟您做一个报告，跟您做一个报告。那么就是从这个张总刚刚的这个阐述来看，我做一点点的延伸。就是刚刚张总也提到我们在海外有两个基地，一个是匈牙利基地，一个是越南基地。那么匈牙利基地，张总现在是带领团队在，其实在扩建产能，因为我们现有的这个产能是目前是覆盖我们一家客户，但是后面我们还有一些新的客户，新的项目在落地，所以张总这边还要再扩建一些产能，适当的还要再扩的。

这个是匈牙利工厂的一个目前的一个这个状态。那当然匈牙利目前最主要的是以我们欧洲的客户，欧洲的客户为市场目标。那我们欧洲以外的市场，我们也有设想是不是可以在越南，因为。我们在越南有这个住宿，有住宿的一个业务的基地。那块我们这个东南亚的外资客户，东南东南亚的一些这个我们有一些比如说全球的巨头，在东南亚有这样的一个基地，那需要我们越南的市场越南的基地来满足他们的市场需求。那基于我们对于越南的整个这个国情，包括当地的一些文化呀，还有员工的一个情况，我们觉得未来的话也可以考虑在越南基地再扩建一些其他的品类的产品。

所以的话重点会公司会集中在匈牙利跟越南两个基地进行这个落地的。这个是海外的市场的一个延伸吧。然后关于您提到的刚刚的刚刚也聊到了宝马，宝马的话刚刚张总已经把整体的这个项目情况跟您做了报告。那除了这个宝马以外，包括商用。新能源，商用车新能源，那我们不方便，谈具体的客户，但是，全球的这个标杆性的客户，目前这个，目前这个，电动卡车，电动重卡，已经开始进入到这个，批量拉动的一个状态，批量拉动的一个状态。那今年下半年会，逐步的这个爬坡，逐步的爬坡。

那这家客户，当然他也是季度，包括年度，都会做这个路演的。所以，大家其实，只要看他对于这款车的这个数据披露就可以，因为我们是全球独供，全球独供，所以的话，大家只要跟踪他们的这个信息披露，基本上也能了解到他们在我们这的这个爬坡的情况。那除了这个头部的标杆，我们在国内也有一些新能源的重卡的项目落地。但是，坦白讲，坦白讲，小管总这一块，我要跟。大家做学习，我要跟大家做学习，因为我们觉得国内的新能源重卡呀，它整个一个目前，目前大部分的这个新能源重卡的这个电驱动结构，我还在摸索，我还在摸索，我感觉它们的这个不是用这个就大部分的这个电动重卡，大部分的这个新能源重卡，它用的跟我们的乘用车的三合一的这个驱动结构是有区别的，有区别的，所以我也在学习的过程中，我们也在做市场调研的过程中，当我们现在国内的一些这个厂商，特别是传统的一些这个巨头，传统的这个重卡的一些巨头也在转型，那在这个转型的过程中，我们也在跟他们对接新的一些项目，新能源项目，是这么一个情况，小管总，我大致回答到这个程度，您看看还需要我做什么样的信息补充。

**管正月 国泰海通汽车分析师：**

非常清楚。韩总，还有最后一个小的财务问题，就是关于这个汇兑的，就是我想问一下，就是上半年的话，反正咱们是就一方面有汇兑损失，然后去年可能同期是有一些汇兑收益，这个两项下来的话，其实汇兑整个影响还是有点多的。我想问一下下半年的话，咱们就是这个汇兑的基数是个什么样的一个情况，就是去年下半年是不是可能收益上面没有太多了，还是说有下去年的下半，去年同期的下半年汇兑上有一些这个损失在里面。然后后续的话就是咱们汇兑这边的话，会去做一些主动的一些管控吗？

因为我们现在海外的这个产能什么也比较也比较多，还是说主要把那些可能有一些汇兑可能也直接在海外去做一些投资。

**双环传动财务总监王佩群：**

观众好，观众好，我是王佩群，感谢关注。这个汇兑损益，上半年的确也受点影响。那我们上半年受的影响，还有一个比较大的因素是什么？跟往年不一样的是这样的，就是我们匈牙利利起来了，然后匈牙利这块的它的记账本位币是欧元。那欧元这个上半年的这个汇率的变化也是比较大的，那所以造成我们整个这个汇兑损益，确实是有个几千万的这个损失。那这个只是我们损益上的，实际上也没造成什么一，一，一就是马上的立即的影响，就是因为我们为什么要欧元结算？

其实我们后面就是支出很多也是用欧元的，所以我们不大会在这个时候就是做一些就是这个汇兑损益的这个主动的一些。一些那个，因为也不确定这样做一定就是会形成收益，所以这块是还是我们做的还是比较少的。那么下半年的情况，我们还是要看汇率的走势的情况。你看这个汇率的走势，这个如果是继续人民币升值比较厉害的话，会对损益多多少少我们还是会受点影响。那我们自己能做的，就是我们这个计算本位币的这个不同，我们会做一些整体的一些这个汇兑损益的这个管理。

那我觉得你从管理来说，可能目前来说其实七月份开始我们会已经有一些收益了，会有一些改善。但是如果是咱们的那个人民币升值还是非常厉害的话，可能还是会存在这样的一个情况。我不知道这样回答清楚了没有。

**管正月 国泰海通汽车分析师：**

很清楚，谢谢佩群总。我主要就是这些问题，感谢各位领导的回。

**会议助理 2：**

也祝公司越来越好。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

谢谢小管总，谢谢。

**双环传动总经理张民：**

谢谢，谢谢小关总。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

那我们有下面有。

**会议助理 2:**

电话尾号 6593 的投资者进行提问，请优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

**双环传动总经理张民:**

你好。

**分析师 1:**

好，是国盛证券的汽车研究员张宇晨。然后有一个小问题，想咨询一下各位领导。第一个的话，还是问一下咱们这个，变速器小总成今年贡献的一个业绩增量和客户拓展情况是怎么样

**双环传动董事会秘书陈海霞:**

哦，好的，谢谢，谢谢张老师您的提问，关于我们的变速器小总成。变速器小总成我们分两块，分两块，一块是我们的平行减速箱的变速器，平行减速箱的变速器。那平行减速箱的变速器，我们今年的话，应该是这个增速是非常不错的。我先从我们的这个工艺路径来跟大家做报告吧，因为平行减速箱的变速器，原有，最常见的工艺路径是铆接，就是相当于这个主减齿轮跟我们的这个变速器小总成，会用这个二十来个螺母，这个铆接在一块，那这个是最常规的这样的一个做法。

那这个做法，就是会有一个对于这个装配厂商或者是对于这个产品会有一个很大的挑战是，一个是重量的问题，重量，有十来二十个的这样的一个螺母。那第二个问题，就是它的，因为螺母的这个铆接的这个位置多，会导致这个误差累计会上升。所以的话，在这样的一个在这样的这个工艺，就原有的工艺路径下，那我们公司在推焊接工艺，在向市场推出这个焊接工艺。但是焊接工艺挑战非常大，因为主减齿轮是钢制齿。是齿轮特种钢，但是我们的这个变速器小总成的壳体它是铸铁，所以它对于这个焊接过程中的这个焊点不一样，怎么去解决？

对于我们来讲，就是对行业来讲是一个比较大的挑战。但公司已经非常成熟了，这块的焊接这个工艺已经非常成熟了，所以也是凭借这样的一个新的工艺，工艺的创新，我们现在今年的变速器应该比去年的变速器会多一百多万台的，去年其实是一百多万台，所以的话今年的变速器会翻一番，是这样的一个就平行减速箱这个变速器会是这么一个形态。那么还有一个就是我们的同轴里边的一个差速变速器，同轴里边的变速器，那这一块其实是我们公司的话是基于我们对于平行减速箱的这个变速器的理解跟这个数据的掌握，我们现在完全可以自主设计，然后给客户做这样的设计赋能。

的，所以，这一块，我们现在也是跟随我们的同轴的齿轮，在逐步的拓展我们的市场的。所以，变速器小总成其实这一块的业务的这个整个量的增长还是很不错的，还是非常不错的。当然，因为它会涉及到这个采购跟这个组装，所以相对来说，它的毛利率会比我们的自主的这个全供应链的这个制造会低一些。张老师，这个是大致的情况，但是，因为我们可以用焊接呀或者是创新的工艺来帮助客户实现，这样的话，就是大大提升了我们跟客户之间的业务粘性，这块的话我们还是很重视的，大约会是会是这样，张老师。

**分析师 1:**

好的，谢谢海霞总。介绍的很详细。然后第二个问题想问一下我们海外这边的情况，就是我看到上半年的话海外业务这块毛利率有一定的这个有两个多点的这个下滑，然后想问一下这个具体的原因。然后另外也想问一下就是我们未来海外的一个目标，比如说收入占比想做到多大，或者这个毛利率盈利情况下做到一个什么水平。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

这块这样好不好？张老师，我先做一个初步的一个回答，看看张民总那边有没有什么样的补充。确实的，就是您特别仔细，看到我们的这个海外的毛利率下降了这个两个点，我记得一两个点。这里边的话有这个几个点，我跟你报告一下。第一个点就是海外的一个营收非常有一个非常大的一个贡献是来自于我们欧洲的客户，欧洲的新能源的客户，那么。欧洲新能源的客户这一块，因为有一些是在我们匈牙利这块生产，就是后端的工序在匈牙利工厂生产，那它的成本适当会提升，这是其中的一个点。

然后第二个点就是我们在整个产能建设，因为境外有产能建设，那么产能建设爬坡的过程中，它也会有一个产能释放的一个过程中，产能释放的一个过程，所以这里也会影响我们的这个毛利率的一些表现。那当然，还有一个特别要跟您报告的一点是什么？就是我们的产品业务结构，产品业务结构，这里怎么去理解？因为我们过往的海外产品，我们过往的海外的这个业务，基本上是工程机械、商用车加上汽车，工程机械、商用车加汽车，那么，基本上，工程机械、商用车，这两个业务板块的占比是比较高的，所以，您也可以从我们报表里边看到，工程机械跟商用车，它的毛利率相对会高于这个乘用车，但是，我们这一两年，不断的拓展乘用车的业务，那乘用车的毛利率，会比这两个业务要弱一些，所以也会变相的将这个毛利率拉低一点，这个是整体的一个原因吧，我看看领导们还有没有补充的地方？

**双环传动总经理张民：**

没有那个海霞说回答的非常好，就是那个整体一个产品结构，你乘用车那个增加了以后，特别是新能源车现在的话，它的整体毛利率是低于那个商用车工程机械的。然后另外一个匈牙利新建工厂，新建工厂的本身来，大家刚才第一个回答第一个问题也提到了，就是我们刚刚从那个盈亏平衡，那个进入到微盈利的情况那个状态，所以这块收入的话肯定也会是拉低整体一个毛利的情况。

**双环传动财务总监王佩群：**

不定。

**双环传动总经理张民：**

你贝贝总，你刚才要说话，你说。

**双环传动财务总监王佩群：**

我从财务的角度跟那个大家解释一下，就是刚才我觉得海霞也提到了，确实是爬爬坡也是个那个。另外就是我们匈牙利是刚刚起量，刚刚开始走，那有些转固可能转转进去了，但是量可能没有直接匹配上。这样的话从财务可算的角度来说，它的毛利率也会暂时的会往下走的。因为那个这个整个产能和量上面匹配度没那么没那么一致性，就是后面走起来肯定会好看起来。我就补充这么多，谢谢。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

谢谢张老师，张老师您这个问题应该是问出了线上好多老师关心的点，包括昨天也有好多老师关心。您看看您还有其他什么样的问题需要我们这边做补充回答的吗？

**分析师 1:**

好的，各位领导。我这边第三个是想问一下咱们资本开支这边，是想问一下，后续我们这个资本开支的力度和未来的这个业务占比，因为今年我看资本开支力度应该也是有所增强吧。

**双环传动财务总监王佩群:**

我这边先简单回答一下，就是刚才其实从业务端，我们那个张民总也说了，我们是这个就是那个境外这块，我们确实还是在持续的这个建产能。那除了匈牙利之外，我们还有这个越南，所以这块就是资本开支目前来说还是会慢慢还是会有一些增加的，是这么个情况。我，我就讲这么多。

**双环传动董事会秘书陈海霞:**

谢谢。张老师，您这边还有其他问题需要我们做报告回答的吗？

**分析师 1:**

好的，海霞总，我这边没其他问题了。各位领导介绍非常详细，也祝公司未来经营一切顺利，业绩长虹。谢谢。

**双环传动董事会秘书陈海霞:**

好的，谢谢以上老师的这个问题，非常详尽，而且对公司的年半年报研究的也非常的细致。特同时对公司的整体经营情况也都是跟踪的非常的详尽的，也非常感谢大家。那我们现在还有两分钟到三分钟的时间，我们请董事长做一个报告，向大家分享一下他的战略的这个看法观点。

**双环传动董事长吴长鸿:**

分配给我任务，觉得我一句话也不讲。各位投资者，各位老师，大家好。刚才你们提到这些问题了，实际我觉得就是对公司的经营发展，我认为起到非常积极的一些作用。但是，我总经常跟我们的团队来讲，企业如果按照这种模式做下去。能不能持续长久可持续发展的一个企业，所以我们一边在做好同时，同一边要做转型工作。特别是在在制造领域、研发能力能不能提升，那像这种，例如说 OEM 为主的一种能力，我认为做的越大，可能未来遇到麻烦越多。

所以说现在汽车行业又处处处于。中国的竞争优势逐步体现，所以双方如何去抓，那我认为就是现在是。非常好的时机，非常好的时机，因为这些原先核心零部件基本上是欧美国家所主导的，那现在也需要我们双方有这个机遇，能够抓住，我们汽车厂的要求，然后现在目前这两三年来，那基本上是建，不仅仅是国内的汽车厂，对我们有很高的这一方面的一个期望。同时现在国际头部的企业也说也融入到，也希望双方能做好。我也不具体指哪一家企业。

对我们的信任程度还是很高的，国际头部企业，它能够放弃自己同轴减速箱的研发，双环来研发。这个从某种意义上，我们原先可能大部分的老师。可能去过桐乡，桐乡实验室实际上现在逐步得到市场的认可，所以这一块，我认为未来双环这个汽车领域，不



一个一个一个齿轮，然后又能够跟客户的研发，能够影响客户在这方面领域的发展，这个是我要是补充说明的。第二个，我认为在国际，刚才国际上大家比较关注，那实际上出海，大家都知道，因为同行太多，汽车领域其他中国出去确实是难度很大。

那我们出去，我觉得总体看是成功的，也不能说非常成，总体看成功的。包括从厂房建设到现在今年投产，去年年底投产到现在，也逐步实现了一些盈利。那我认为很多企业，国际企业到国家去投资，基本上前三年基本上是一个培育期。所以我总觉得我们的团队还是非常好的，所以这一块也逐步得到。这个欧美客户或者欧美日客户的认同，那匈牙利工厂最主要的主战场。是的。欧洲，那当时后来去年的时候，很多美国的企业希望在那边生产。那现在反过来，我就觉得东南亚地区美国也不反，也不反反对，所以启动了越南工厂加以进一步投产这个举措。

所以不管怎么样，东欧跟东南亚必须要起来，成本还是东南亚地区相对来说比较高一点，所以东南亚地区有可能会面对这个客户的市场，所以这一块两块，如果。结合起来，那我认为这个我们自身的从三个部三个，东南亚，跟东欧，然后中国，我认为形成一个整个现在目前近三年的一个格局。第四第三块的话，我认为齿轮市场真的要把它做起来，并不是说一两百亿、两三百亿就能够，市场上就。我认为只要做好，市场还是很大的。那特别就是例如说我经常在以前会上跟你们在讲的话，例如说丰田公司，它如果齿轮不交给我们做，那做齿轮就可能有一百来亿，做总成可能上五百亿。

国内的新这个新的势力包括国外的一些，那我相信双环现在目前反应速度快，客户非常认同，所以说我们有这个机会。其他产业我就不因为时间的关系就不展开了，例如智能机构、机器人、矿山、能源，那这款商务款时候如何去做，期待下一下一次欢迎各位老师到我们这里来，来一起讨论好吧，谢谢大家。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

谢谢，谢谢我们线上的股东、投资人还有分析师老师们参会，也欢迎大家到我们那个基地，包括我们匈牙利基地还有越南基地去调研，欢迎大家，谢谢。

**双环传动财务总监王佩群：**

好。

**双环传动总经理张民：**

欢迎大家来新来一，谢谢。

**双环传动财务总监王佩群：**

两三。

**双环传动董事会秘书陈海霞：**

那我们今天的电话会议，要不然就此结束。感谢大家持续关注公司，感谢，再见。

**双环传动财务总监王佩群：**

谢谢

双环传动总经理张民：  
再见。

会议助理 1：  
会议到此结束，祝大家生活愉快，再见。