

### 阿凡达车轮放量在即，打开第二成长曲线

目 国内钢轮龙头，剥离非主业亏损业务实现盈利修复。公司 1996 年起家于钢制车轮业务，并成长为国内龙头，是国内少数直接进入 OEM 市场并获得戴姆勒、通用等全球平台定点的企业，于全球范围内拥有 7 个车轮生产基地，产能达 1300 万只。近年来公司陆续剥离汽车后市场、光伏等非主业亏损业务，聚焦车轮主业，并积极整合上游产业链资源，通过集团化采购提升采购话语权、降低成本，带动公司盈利能力逐渐修复。

目 阿凡达兼具钢轮成本与铝轮性能之优势，实现降本增益。车轮销量与汽车销量及保有量直接相关，需求端稳健增长，2023 年全球车轮需求量约 5.35 亿只，国内车轮需求约 1.55 亿只。随轻量化需求提升，近年来以铝轮为代表的高强度、轻量化车轮在乘用车领域替代钢轮成为主流，但商用车基于承载要求仍以钢轮为主。公司自研的阿凡达车轮兼具钢轮及铝轮优点：1) 对比钢轮，阿凡达成本更低、减重 30%、精度翻倍、强度提升 2 倍、每百公里带来 2.5%-5.3% 燃油节省、减少 15% 轮胎磨损，从而带来 8% 的经济效益提升。2) 对比铝轮，阿凡达可带来 41.5% 成本下降、5-6 倍强度提升、5/6 的碳排放量减少，我们预计未来阿凡达车轮有望持续在乘用车领域替代铝轮、在商用车领域替代钢轮。

目 阿凡达产能快速释放，盈利能力较传统业务数倍提升。截止 2023 年 7 月，阿凡达产能达 500 万只/年，公司将依托主机厂加快布局阿凡达生产基地，以解决产能缺口问题，预计 2024/2025 年产能达 1200/2000 万只/年。需求端阿凡达车轮放量在即，目前已供货给国内几大头部重卡主机厂，乘用车领域获得了比亚迪、奇瑞、零跑、长安、通用等定点项目。后续随阿凡达车轮客户持续开拓、产能逐步落地，预计 2024/2025 年阿凡达营收有望达 11.55/24.00 亿元。随产能利用率提升，阿凡达盈利能力有望逐步兑现，商用车轮及乘用车轮毛利率预计达到 30% 和 35%，净利率达到 10%/15%，显著高于传统钢轮产品。

## 目 录

1. 金固股份：聚焦车轮主业，打造细分领域领军者	4
1.1. 国内汽车钢轮龙头，阿凡达车轮引领突破	4
1.2. 股权结构清晰，管理团队稳定	6
1.3. 剥离边缘业务轻装上阵，聚焦阿凡达车轮长期有望高增	7
2. 轮毂市场需求稳健，轻量化&高性能轮毂发展前景广阔	8
2.1. 轮毂类型由车型定位及成本共同决定	9
2.2. 整体需求保持稳定，轻量化轮毂份额持续提升	11
2.3. 未来轮毂将持续向轻量化、高性能、个性化发展	13
2.3.1. 汽车减重趋势带动轻量化车轮需求快速提升	13
2.3.2. 乘用车高端化打开高性能轮毂需求空间	15
2.3.3. 个性化需求对轮毂造型提出更高的要求	16
3. 钢轮龙头聚焦主业，阿凡达开启第二成长曲线	16
3.1. 全球首创新型钢轮“阿凡达”优势显著	16
3.1.1. 阿凡达兼具钢铝两者优势：更轻、更强、更低、更美	17
3.2. 阿凡达有望替换部分商用车钢轮，抢占乘用车铝轮市场	19
3.2.1. 轻量化优势替代部分商用车传统钢轮	19
3.2.2. 同等重量下成本更低，抢占乘用车铝轮市场	20
3.3. 阿凡达轮毂陆续斩获客户定点	21
3.4. 阿凡达产能布局加速，打造新的盈利增长点	21
3.4.1. 生产基地加速布局，弥补产能缺口	21
3.4.2. 盈利能力预计随生产规模逐步兑现	21
3.5. 传统业务竞争力强，处于行业领先地位	23
3.5.1. 品牌名声响亮，传统业务收入有保障	23
3.5.2. 产业链整合能力强于同行	24
3.5.3. 研发人员经验丰富，为产品迭代打下基础	25

## 目 录

图 1. 公司产品构成	4
图 2. 公司发展历史	5
图 3. 公司产品全球销售	5
图 4. 公司股权结构图（截止 2023 年第一季度末）	6
图 5. 公司收入结构（百万元）	7
图 6. 公司归母净利润及 yoy(百万元)	7
图 7. 公司产收入结构分区域（百万元）	7
图 8. 国内热轧板卷市场价（元/吨）	8
图 9. 公司毛利率、归母净利率	8
图 10. 公司近十年研发费用（单位：亿元）及营收占比	8
图 11. 轮毂位置示意图	9
图 12. 轮毂结构图	9

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/838116106044007002>