

证券代码：300926

证券简称：博俊科技

江苏博俊工业科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-005

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称、人员、时间及地点	<p>2022年9月13日 上午 10:00-11:30 博俊科技五楼会议室 睿远基金管理有限公司：童卓、苏勃瑞 东方证券股份有限公司：冯洁</p> <p>2022年9月14日 上午 10:00-11:00 线上-电话会议 国金证券股份有限公司：邱长伟 华安基金管理有限公司：李杨、文康</p> <p>2022年9月15日 下午 15:00-17:00 博俊科技五楼会议室 汇添富基金管理股份有限公司：闫永清 华泰柏瑞基金管理有限公司：陈世鼎 中银基金管理有限公司：裔汶锦 上海聚鸣投资管理有限公司：郭宣宏</p>
上市公司	董事长、总经理：伍亚林

<p>接待人员</p>	<p>董事：伍丹丹</p> <p>董事会秘书：李晶</p> <p>证券事务代表：陈伦</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>第一部分：公司介绍环节</p> <p>江苏博俊工业科技股份有限公司（以下简称“公司”）成立于 2011 年，主要从事汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售。公司产品覆盖整车上下车体，车身模块化产品，仪表台骨架总成等；零部件产品种类覆盖转向系统、动力系统、车门系统、天窗系统、电子系统、内饰系统、座椅系统等，向客户提供一站式的汽车零部件解决方案。公司拥有自主模具研发能力。公司主要生产工艺覆盖冲压、热成型冲压、机器人点焊、机器人气保焊、激光焊接、嵌件注塑、激光切割及其他装配等生产工艺。</p> <p>公司与吉利汽车、长安汽车、长安福特、理想汽车、赛力斯、比亚迪、长城汽车、蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、麦格纳集团、凯毅德集团等国内外知名整车制造商和汽车零部件厂商建立了良好的合作关系，并形成战略合作。</p> <p>目前，公司在全国的全资子公司主要为以下 5 家：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 重庆博俊工业科技有限公司，2017 年注册成立 2. 成都博俊科技有限公司，2017 年注册成立 3. 常州博俊科技有限公司，2021 年注册成立 4. 西安博俊汽车零部件有限公司，2022 年注册成立 5. 浙江博俊工业科技有限公司，2022 年注册成立 <p>第二部分：问答环节</p> <p>1、问：请问公司产品覆盖所有车身结构件吗？</p> <p>答：公司产品基本覆盖核心车身结构件，在产品层面，</p>

公司在重庆博俊和常州博俊、成都博俊分别布局车身模块化相关产品、高压铸铝产品，增加公司的产品类别，不断提升产品的附加值。

2、问：请问公司车身模块化产品销售占比趋势是越来越高吗？

答：是的，占比会越来越高。

3、问：请问公司供给 Tier 1 和主机厂的产品销售占比？

答：从公司合并口径来看，去年前五客户均为 Tier 1，依据公司已披露的 2022 年半年度报告，前五客户中有 3 家为主机厂，主机厂客户销售占比呈显著上升趋势。

4、问：请问公司下半年及未来主机厂销售占比会持续增加吗？

答：公司目前向主机厂客户如理想汽车、赛力斯汽车、比亚迪汽车等主要客户供货的车型普遍热销，未来一段时间内销售预测会持续增长，但主要看市场的接受程度及实际交付情况。公司在持续深挖现有客户，积极拓展新客户，持续提升公司的营收规模和盈利能力。

5、问：请问公司有哪些优势或核心竞争力？

答：公司在汽车零部件行业深耕多年，具备一定的经验积累、技术沉淀和客户资源；公司拥有自主模具研发设计能力，前期开发成本较低，风险可控，可配套客户进行项目前期同步开发与设计优化，提高材料利用率；公司生产环节工艺链较为全面，覆盖冲压、热成型冲压、机器人点焊、机器人气保焊、激光焊接、嵌件注塑、激光切割及其他装配等生产工艺，可助力提升产品附加值及有效管控各环节产品质量；基于多年的经验积累，公司项目管理能力较强，可高效调动各相关环节以满足客户的交付需求，保障稳产稳供。未来，公司将持续积累核心竞争力，完善人才引进与培养体系，积极开拓业务，不断提升自身综合实力，以更好地配套客户需求。

	<p>6、问：请问公司介入白车身领域时供货给哪些客户？</p> <p>答：公司白车身产品前期主要供货给潍柴动力、金康（赛力斯）、长安汽车、长安福特等客户，后续拓展了吉利汽车、理想汽车、比亚迪汽车、长城汽车等主要客户。</p> <p>7、问：请问公司给理想汽车供货的节奏？产能是否满足？是否获得新的项目定点？</p> <p>答：公司从6月份开始向理想汽车L9车型供货，9月上半月已经交付了5000套产品。公司产能充足，可以满足后续的交付需求。公司已获得理想新项目定点。</p> <p>8、问：请问公司近两年业务迅猛发展的原因？</p> <p>答：公司在保有本部客户和业务并持续深挖的同时，走出昆山，选择在主机厂较为集中的重庆、成都和常州建厂，在客户层面，持续开发新客户，从Tier1到主机厂客户，积极拓展增量市场；在产品层面，公司在重庆博俊和常州博俊布局的车身模块化相关产品，单车价值量较大，对公司营收有一定增量贡献。随着新工厂产能的逐步释放、本部的稳定增长，以及产能利用率的提升，公司近两年业务保持良好的增长态势。</p> <p>9、问：请问公司四个工厂未来规划？</p> <p>答：公司本部产品主要为汽车精密零部件和精密模具，主要服务于Tier 1客户并持续拓展份额；重庆博俊、常州博俊定位于车身模块化产品，主要服务于主机厂，主要客户为吉利汽车、赛力斯汽车、理想汽车、比亚迪汽车、长安福特、长城汽车、合创汽车、牛创汽车等主机厂；成都博俊定位于高压铸铝和一体化压铸产品，主要服务于新能源主机厂。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年9月16日