

证券代码：001311

证券简称：多利科技

## 滁州多利汽车科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

|             |   |
|-------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）   |
| 活动参与人员      | 国泰君安证券、中泰证券、广发基金、华安基金、光大保德信基金、景顺长城基金、长城基金、上投摩根基金、汇丰晋信基金、海富通基金、申万菱信基金、信达澳亚基金、农银汇理基金、中欧基金、长江养老保险、国寿基金、博道基金、前海开源基金、汐泰投资、兴业基金、嘉实基金、汇添富基金、民生加银基金、东方红资产、平安资产、泰康资产（排名不分先后）   |
| 时间          | 2023年3月15日  |
| 地点          | 江苏省苏州市昆山市巴城镇金凤凰路799号公司会议室   |
| 形式          | 现场会议  |
| 公司接待人员      | 董事、总经理蒋建强，董事、董事会秘书张叶平，副总经理曹武，副总经理高国环，证券事务代表何世荣  |
| 交流内容及具体问答记录 | <p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>介绍公司基本情况，包括主营业务、产品结构、生产基地布局、主要客户情况等。介绍内容主要来源于公司首次公开发行股票招股说明书。</p> <p><b>二、投资者提问与回答</b></p> <p><b>1、请问冲压零部件行业的竞争情况如何？</b></p> <p>汽车冲压件种类繁多，市场空间较大，但是市场相对分散，行业集中度较低。从市场格局来看，主要分为三类企业：第一类为国外汽车巨头在国内的合资企业，其生产技术较为先进，居于早期市场龙头地位；第二类为以公司、华达科技、联明股份、常青股份等为代表的国内大型民营冲压件生产企业，其已形成一定规模，具有自主模具设计制造能力和成本竞争力；第三类为数量众多的中小型冲压件厂商，其研发能力、生产技术等较弱，模具开发能力不足，效益较低。</p> <p><b>2、请问公司的竞争优势有哪些？</b></p> <p><b>（1）成本控制优势</b></p> <p>汽车行业是充分竞争行业，电动出行和自动驾驶概念的兴起，整车厂面临低价抢占市场份额以及快速更新换代的压力，而这些负面影响将直接传导至上游零部件供应商，挤压供应商的利润空间，成本控制能力成为零部件企业的核心竞争力之一。</p> |

公司成立之初即组建了汽车冲压模具的研发团队，目前已形成从前期工艺流程设计分析、冲压工艺模拟分析到后期的模具设计制造的完整技术工艺。这些技术工艺可有效缩短模具制造的周期，提高模具产品的精度，有效控制整体生产成本。公司在冲压模具设计、开发、制造等核心技术上取得了多项专利，公司通过多年的技术积累，可以在高精度、高强度、超高强度方面实现单冲模、多工位模和级进模的开发设计、制造加工、销售和服务一体化。

同时，公司还具备较强的整车新车型前期同步开发能力，以专业的工艺分析团队先后为上汽乘用车、理想汽车等整车制造商提供零部件定点前的分析支持以及同步工程支持。此外，公司在模具设计与开发过程中使用多种软件及设备提高产品质量。

劳务成本及生产效率方面，公司通过引进工业机器人等先进生产设备实现“机器替代人工”，提升了生产流程的自动化、标准化、智能化水平，降低人工成本的同时提高了工作效率和产品精度。运输方面，公司围绕主机厂生产基地进行生产布局从而大大缩短了运输距离，节约运输成本。

#### (2) 客户结构优势

目前，公司客户主要分为三类。包括上汽大众、上汽通用、上汽乘用车等合资。第二类是新能源主机厂，特斯拉、理想汽车、蔚来汽车、零跑汽车、高合汽车等。第三类是零部件供应商，包括新朋股份、上海同舟、上海安莱德等。在长期的合作过程中，公司能够满足各类整车厂商对供应商的严格要求，积累了大量的客户资源，实现了品牌效应，为公司良好的业绩提供了支撑，有利于进一步拓展新客户以及进入其他整车制造商的供应商名录。

#### (3) 区域布局优势

出于与客户同步开发、向客户及时供货并最大限度降低产品运输成本等考虑，公司采取紧贴汽车产业集群建立生产基地的战略，先后在上海安亭、昆山、滁州、江苏常州、上海临港、江苏盐城和安徽六安进行配套布点。公司生产基地主要在长三角产业集群和中部汽车产业集群。公司良好的区域布局有利于及时获得主机厂反馈并快速响应需求，保证交付的及时性，同时降低运输成本。

### **3、请问公司目前在客户资源方面有哪些优势？未来计划进一步拓展的客户有哪些？**

对于汽车零部件企业来说，与整车厂商建立长期稳定的合作关系是企业生存和发展的关键。公司作为中国较早从事并持续专注于汽车冲压零部件生产的企业之一，目前已与上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大通、一汽大众等多家汽车整车厂商建立了稳定的合作关系。除整车厂商外，公司还是新朋股份、上海同舟、上海安莱德、华域车身、上海汇众等汽车零部件制造商的合作伙伴。随着全球新能源汽车的快速发展，公司在现有燃油整车制造商稳定配套合作的基础上，积极拓展布局新能源整车客户，并成为了特斯拉、理想汽车、蔚来汽车、零跑汽车和华人运通等知名新能源整车制造商的合格供应商。

公司与上述优质客户均保持了长期稳定的合作关系，公司与上汽

大众、上海同舟合作已超过 20 年，与上汽通用、一汽大众、上海汇众、新朋股份等客户合作 10 年以上。在长期的合作过程中，公司能够满足各类整车厂商对供应商的严格要求，积累了大量的客户资源，实现了品牌效应，为公司良好的业绩提供了支撑，有利于进一步拓展新客户以及进入其他整车制造商的供应商名录。

公司前期的产能利用率已趋于饱和状态，募集资金投资项目投产后，产能紧张的现状将得到缓解，并能满足新客户的需求，公司将加大各生产基地周边客户的开发力度，进一步拓展新客户。

#### **4、请问公司未来盈利能力趋势如何？**

公司主要从事汽车冲压零部件及相关模具的开发、生产与销售。公司在国内汽车冲压零部件配套领域拥有明显的市场竞争优势，具有较强的生产制造能力、同步开发能力和整体配套方案设计能力。公司具有较强的模具设计开发能力，能够有效控制产品成本，能够满足整车制造商不同阶段的开发要求。凭借稳定的产品质量和完善的售后服务体系，公司获得行业内众多知名企业的认可，公司目前是上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大通、一汽大众等知名整车制造商及特斯拉、理想汽车、蔚来汽车、零跑汽车、华人运通等新能源整车制造商的一级供应商。

公司下游客户为整车厂商，公司的市场需求与下游整车制造行业的发展高度关联，从短期内，公司的收入规模和盈利状况与配套客户的主要车型的终端销售情况直接相关。从长期来看，公司将不断提高研发实力，加深与现有客户的协作程度，开拓新客户，进一步提升公司的盈利能力。

#### **5、请问公司本次募投项目投产后，未来产能布局计划是怎样的？**

公司将在不断提升公司现有生产能力的同时，积极建设拓展公司昆山、滁州、常州、盐城等生产基地的生产能力，解决当前产能瓶颈的问题，为下游整车制造商提供更为全面、及时的支持与配套服务。公司未来会进一步加强与整车制造商的合作，进行紧邻整车制造商的产能布局，大力提升现有整车制造商、零部件供应商客户及其他新客户的配套服务能力。

#### **6、请问公司未来是否会有不断拓展市场，增加产品结构等计划？**

公司未来三年将仍然以国内汽车冲压零部件和模具市场为主，不断提升公司市场份额，巩固公司的行业地位。公司将紧跟主要客户新车型的开发进度，不遗余力地做好新技术、新产品的研发，更好的服务客户，提升产品的附加值，进一步巩固与目前主要客户间的深层次合作；同时公司将充分发挥已有客户资源和营销网络的优势，提高对市场的覆盖与渗透能力，在巩固原有市场的基础上，加大各生产基地周边客户的开发力度，向潜在客户展现公司的技术、生产、质量控制、管理等方面的实力；同时，充分利用我国新能源汽车快速发展的时代契机，努力开拓新能源汽车制造商客户，拓展新老客户的新能源汽车车型配套市场，增强公司的经营业绩和可持续发展能力。

#### **7、请问公司一体化压铸业务进展情况？**

公司在 2020 年下半年就开始布局一体化压铸领域，并进行了人才及技术储备，前期已采购了 6100T 冷室卧式压铸机，并积极布局厂

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
|                                  | <p>房及生产线。未来公司将与现有和潜在客户保持良好沟通，更好的满足客户需求，提升公司核心竞争力。</p> <p><b>三、参观昆山达亚汽车零部件有限公司生产车间</b></p> |
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明             | 否   |
| 活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件） | 无   |