

股票代码：300507

股票简称：苏奥传感

江苏奥力威传感高科股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-033

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司苏奥传感 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 06 月 19 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“苏奥传感投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：滕飞先生 董事会秘书：方太郎先生 财务总监：孔有田先生 独立董事：于平先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次业绩说明会召开过程中提出的问题进行了回复，具体如下：</p> <p>1、孔总好，今年以来，新能源汽车增长速度很快，请问公司在新能源汽车板块的收入是否有比较大的增长？对未来的增长是否有比较乐观的预期？毕竟新能源汽车是国家大力支持的产业！</p> <p>答：您好，2022 年公司新能源汽车零部件收入约为 8464.72 万元，较去年增长 200.63%。公司将持续聚焦主营业务发展，顺应新能源汽车行业发展态势，不断加强研发，提升公司综合竞争力。谢谢！</p> <p>2、目前在手订单情况如何？产能利用率有多少？</p>

答：您好，公司采用的是以销定产的模式，目前生产经营一切正常，受公司在手订单、意向协议、市场竞争格局等因素的变化，公司产能利用率存在一定的变化，总体产能利用率在 75%-80%。谢谢！

3、请问董秘，贵司各大股东为何不看好贵司股票，有减持行动？

答：您好，2023 年 6 月 9 日公司披露了《关于公司特定股东减持股份预披露公告》，本次计划减持的股东汪文巧女士及张旻先生均为外部股东，且为特定股东，不在本公司担任任何职务。大股东也好小股东也罢，买卖股票是个人的选择和自由，其均基于各自的个人资金需求按照相关法律法规的要求实施减持计划，应尊重其个人选择，另外买卖，有买就有卖，股份需要在市场上充分流通。公司的董监高及控股股东、实际控制人目前并无减持计划，公司团队坚定看好公司总体发展，积极进取，力争实现公司业绩稳健发展。谢谢！

4、公司目前在建项目有哪些？进度分别如何？今年投产的有哪些？

答：您好，目前公司主要的在建项目为“汽车传感器产品智能化生产线建设项目”及“商用车车联网系统建设项目”两个募投项目，均已完成主体工程的建设，公司后续将加快项目的设备安装、调试等后续工作，公司第五届董事会第二次会议及第五届监事会第二次会议已审议同意公司在募投项目实施主体、实施方式、建设内容、募集资金投资用途及投资规模不发生变更的前提下对以上两个募投项目进行延期至 2024 年 9 月 30 日。谢谢！

5、公司有没有进行市值管理？

答：您好，公司重视市值，也重视公司治理和管理，

公司全体管理层将在切实保障公司经营稳步发展、不断提高经营发展质量、全力加强研发创新能力的基础上积极开展相关工作。谢谢！

6、请问管理层，今年经营计划上有哪些具体的目标？

答：您好，2023年，公司将继续致力于汽车智能核心电子产品的研发、生产和销售，巩固和提高目前主营业务的核心竞争力，不断加强公司体系内部和客户资源的协同能力，进一步加速产品转型，拓展新市场，以传感器和新能源作为产品开发的主攻方向，更加聚焦开发各类新型传感器，实现传统产品及新四化产品齐头并进、多条产线推动业务增长的目标。谢谢！

7、请问公司未来的产品战略是怎样的？公司如何扩大自身市场份额？

答：您好！公司未来将以传感器和新能源作为产品开发的主攻方向，更加聚焦开发各类新型传感器，实现传统产品及新四化产品齐头并进、多条产线推动业务增长的目标。公司管理层将带领整个团队持续聚焦主营业务发展，时刻关注市场供需变化，积极开展新产品新业务的布局，提升综合竞争力，并不断寻求产业链的投资及合作，扩大市场占有率。谢谢！

8、今年在传感器产品这块是否有新的进展和突破？

答：您好，公司持续聚焦传感器及新能源产品领域相关行业及技术发展动向，重视创新研发工作并与多所高校开展了产学研合作，公司的蒸汽压力类传感器市场份额在不断提高，压差传感器、机油压力传感器、电池包热失控传感器、ESC 刹车压力传感器及 SHUNT 电流传感器的研发生产也将进一步扩大公司产品种类，提升公司综合竞争力。公司的具体经营情况请关注公司的定期

	<p>报告。谢谢！</p> <p>9、2023年在收入、成本、费用方面是如何规划的？</p> <p>答：您好，公司将进一步优化成本结构，全面对标行业标杆，切实结合客户对成本的诉求，建立内部端到端的成本能力，将成本工作做到极致，提升管理效率，全面提升公司综合竞争力。谢谢！</p> <p>10、公司领导好，滕总好，公司主打产品有传感器，目前外销情况怎么样？海外营销的规划大概是什么样子的？</p> <p>答：您好，公司产品主要以内销为主，目前国内市场仍较为广阔，具备较大的发展空间。具体经营情况请参考公司定期报告，谢谢！</p> <p>11、订单确认周期通常在多长时间？今年新签的在手订单大约有多少？</p> <p>答：您好，公司对客户的服务可分为售前服务及售后服务。售前服务主要体现在产品开发方面，售后服务主要表现在产品质量的跟踪服务方面。公司这两方面的服务都体现了“贴近客户、快速服务”的原则。基于不同的客户，公司的响应时效均为1-24H内。公司具体销售情况请关注公司的定期报告。谢谢！</p> <p>12、DPF压差传感器未来销售增长的动力是什么？</p> <p>答：您好，随着国六排放标准的逐步实施，DPF压差传感器可用于商用车的颗粒物捕捉器压力测量，该产品实现了国产替代化，切入部分进口品牌市场份额，顺应了国家碳中和的发展布局。谢谢！</p> <p>13、请问贵公司近期产能释放情况如何？</p> <p>答：您好，公司目前产能释放正常，谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年06月19日