

江苏博云塑业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-003

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 专场机构交流会 <input type="checkbox"/> 其他</p>	<p><input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>东吴能源化工行业研究员 何亦桢</p>	
<p>时间</p>	<p>2023年8月23日</p>	
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>	
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事会秘书、副总经理、财务负责人 邓永清 证券事务代表 杨玉婷</p>	
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1.公司上半年改性塑料的产销量情况如何？ 公司2021年和2022年上半年的营收情况较好，但2022年下半年受整体经济环境约束，经营情况相对承压，2023年上半年销量和营收环比复苏。</p> <p>2.公司募投项目的建设进展如何？ 目前厂房和基建已经初步完成，后期将按计划进行设备安装等环节。</p> <p>3.公司募投项目的产能将如何进行消化？ 公司主要关注高端市场，但是通用型产品同样具备广阔空间，公司前期考虑拓展部分通用型产品，以确保新增产能尽快消化。</p> <p>4.公司下游客户生产的电动工具品类众多，那么公司是否需要提供多种牌号的塑料粒子？ 公司主要做定制化的产品，需要根据客户需求，提供多种牌号的产品，举例来说，如果两种产品在颜色上存在差异，就属于不同的牌号。</p> <p>5.单个牌号的生产量是否较小？小批量生产是否会影响开工率？</p>	

	<p>公司主要做小规模、多批次的生产，会根据订单情况进行产能排期，优化生产调度，以提高产能利用率。</p> <p>6.公司产能利用率最高能达到多少？</p> <p>产线负荷会随客户的需求而变化，理论上开工率可以做到100%。但是如果公司对客户需求提前作出预测，对部分产品提前备货，那么开工率还有进一步提升的空间。</p> <p>7.如何展望下半年下游客户的需求情况？</p> <p>目前主要关注主要客户的需求情况，公司预测主要客户的去库存周期将持续一年左右，即从2022年中持续到2023年下半年，预计今年的三季度和四季度可能会出现去库拐点，但具体时间较难判断。</p> <p>8.未来下游需求是否有提升空间？</p> <p>公司改性塑料的适用范围非常广，电动工具领域的需求增长主要取决于下游客户的业务情况，但其他细分领域依然有巨大的国产替代空间。</p> <p>9.单个产品的认证周期一般要多久？</p> <p>一般一年到两年左右。</p> <p>10.电动工具行业的客户壁垒是否比较高？</p> <p>总体来看，公司的下游客户的粘性较强，主要有三点原因：1) 客户忠诚度：公司下游客户主要来自海外，具有较强的品牌忠诚度，且公司供应的产品属于高端品类，合作关系不会轻易改变；2) 品质要求：公司主要做定制化产品，配方的摸索需要大量的时间和经验积累；3) 验证壁垒：从产品前期设计、测试、验证到批量供应周期长、成本高。</p> <p>11.原材料价格下降对公司毛利率的影响如何？</p> <p>以电动工具为例，公司产品每年会进行两次调价，相比于原材料价格变化，公司产品调价频率整体滞后，原材料价格下降有利于降低公司成本，提高整体毛利。</p> <p>12.财报披露公司外销占比60%以上，具体情况如何？</p> <p>产品是否属于外销的界定标准是产品的最终到达地是否为海外。即使客户公司的注册地在国内，但产品最终出口至海外，这一部分依旧属于外销。目前，公司产品主要面向海外市场。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年8月23日</p>

备注	接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
----	--