

苏州翔楼新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：翔楼新材

证券代码：301160

编号：2023-003

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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	方正证券 仇百良； 国海证券 王璟； 民生证券 任恒； 信达证券 王欢； 上海证券 李煦阳； 中邮基金 张子璇； 东证资产 郑华航； 海创基金 齐腾； 清研创投 张雯珺； 邦栋投资 张功； 前海恒邦兆丰基金 王冠华； 金鼎资本 赵雪琦、陆婉晴； 朔盈资产 李小鹏； 沃盛私募基金 魏延军。
时间	2023年8月31日 14:00-17:00
地点	苏州市吴江区八坼街道新营村学营路285号
公司接待人员姓名	董事长 钱和生 总经理 唐卫国 财务总监 曹菊芬 董事、销售副总 周辉 董秘 钱雅琴 研发技术总监 李佩

投资者关系
活动主要内
容介绍

1、公司的核心竞争力来自哪里？

答：首先公司深耕材料领域18年，与汽车零部件头部集团深度合作，关系稳固，对客户的需求了解较深、服务响应和配合更快；其次是公司当前的技术和工艺积累实力雄厚，位于国内行业内第一梯队，且公司还在持续加大研发投入，持续加大国产替代的进程；最后也由于国内的原材料及人工具有显著的成本优势，公司与宝钢深度合作能够为公司在成本端带来更强的竞争力。

2、公司研发团队多少人？

答：公司研发团队总共37人，目前由李博士带队。公司的技术水平上常规产品与国外头部企业已无差异，主要是高端的部分新材料目前还是外资垄断，会是公司未来研发突破的重点方向。

3、请问公司董事长自己定增的原因？

答：作为创始股东之一，对企业未来发展充满信心，因而用自有资金全部投入进来。

4、公司安徽一期项目产能有望扩大1倍，公司利润兑现的节奏？

答：公司拥有明确的战略定位和规划，由于设备调试、试生产等一般需要1年左右熟悉磨合，因而公司审慎的规划到2025年总产能将达到20万吨左右，之后会根据市场需求持续扩充产能并放量。目前我们这两年的工作就是根据安徽工厂的建设储备新的订单，为安徽工厂投产做好铺垫。

5、公司目前产能接近满产，今年明年如何扩大产能？

答：公司目前主要通过产品结构调整、技术优化等手段提升产能。比如通过订单整合有效生产，工艺技术升级，提升效率等大大加强了实际产出的能力。公司目前采取的是两班倒的工作模式，排

除掉机器维护检修的时间，基本满负荷运作以满足客户的需求。

6、安徽工厂的产能规划上，和产值预期上是什么样？

答：安徽工厂定位于弥补苏州公司现有产能不足，通过新产线新设备，新材料领域的在研项目加速落地，尤其是更高精度、高表面、高性能的高端产品线，远期来看，安徽和苏州两个工厂将会拥有合计30万吨产能，而安徽厂区利润和单价上会比苏州工厂更高，因而将会大幅带动公司规模和利润的提升。

7、对于全国和海外的市场需求公司是否有过测算，产能如何消化？

答：公司经过前期充分的市场调研，市场需求还是旺盛的，当前80%会用于汽车板块，但未来在轴承之类非汽车板块的用量也会大幅增加。翔楼去年的产能在14万吨左右，公司在国内国际都具有较强的竞争力。当前销售负责人也在全球做了很多布局，预计明年海外市场业务会快速提升。

8、安徽工厂预计多少会用于轴承领域？

答：目前初步估计20%-30%的产量会用于轴承，未来技术含量更高的轴承材料的附加值会比目前汽车的材料高，具体数据会等到轴承产品大规模生产后逐步披露。

9、我们和下游合作的模式，是整车厂指定用翔楼的钢材么？

答：我们是整车厂一级供应商的材料供应商，由于欧美系汽车零部件的研发普遍是由一级供应商决定的，对于研发和材料等方面，目前市场话语权在零部件厂商。因此我们只需要获得整车厂一级供应商的认可和长期合作即可。而日系客户的话，整车厂更有话语权，因此日系车系我们进入了日系整车厂的供应商体系。

10、汽车零部件行业有每年逐年降价，是否也会要求翔楼逐渐降价？

答：不会，公司没有年降要求。我们主要是根据上游原材料钢材的价格浮动+加工费给客户定价，公司保持合理和稳定的利润，利润空间主要根据加工难度、技术研发难度等决定。

11、公司产品出海的话，还会有竞争优势吗？

答：会的，公司的产品哪怕出口也具有价格优势，一方面国内的原材料更加便宜，另一方面人工成本，加工费这一块还是有明显价差，同时我们服务和响应速度更快。客户有强烈的国产替代使用意愿，并且公司已经在美国、巴西、墨西哥等海外市场打开了局面。

12、公司全球化拓展是什么做法？

答：公司的客户群体是全球化的，大部分客户除了在国内设厂之外，再全球也有布局工厂，我们跟随这些客户往国外供货，不需要额外的认证周期。公司三年前就在布局，今年逐渐放量，目前北美、墨西哥、巴西包括俄罗斯都是我们重点开拓的市场。

13、特斯拉合作主要是什么？

答：目前是门锁部件的原材料，公司卖给麦格纳，麦格纳卖给特斯拉。我们也不止只供给上海特斯拉，当前特斯拉采购全球三巨头的产品，而这三家都是翔楼的客户。

14、公司进入日系车供应链，目前产品放量的节奏是什么样？

答：新客户放量有一个信任的过程，刚开始小批量，后续逐步放量，预计明年会开始放量。公司因产能受限，日系车材料大规模

	<p>放量需要等到安徽工厂完成后。</p> <p>15、公司上半年管理费用和研发费用增长较快，为什么？</p> <p>答：公司此前做了一次股权激励，这部分会增加到里面，另外薪酬激励制度完成情况较好，薪酬费用提高也算到了里面。研发投入主要是应对市场前沿，更高技术和利润空间的一些材料的研发，为安徽工厂做铺垫。</p> <p>16、公司上半年的销量如何？</p> <p>答：公司上半年大约销售了6.7万吨，7、8月观察看需求还是持续提高的，同时公司具有一定季节性，下半年的销量预计还会持续提升。</p> <p>17、调质热处理材料目前国内没有其他企业能做么？</p> <p>答：也有，但是他们是在工具，比如油锯、圆盘锯方面。我们做的是汽车板块用的，这是全国唯一的，目前已经实现批量供货。</p> <p>18、除了翔楼，目前竞争对手有扩张计划吗？</p> <p>答：目前没听说，竞争对手的信息涉及他们商业秘密我们无法获取，据了解部分同行甚至没满产的。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年9月1日</p>