苏州上声电子股份有限公司 投资者关系活动记录表

证券简称: 上声电子 证券代码: 688533 编号: 2024-002

投资者关系活动 类别	☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他(<u>需文字说明</u>)
参与单位名称 (排名不分先后)	中银国际证券 张丽新;中金公司 袁咪;长江证券 刘舒畅、胡加琪;长城基金 林皓、陈文宇;永赢基金 黎一鸣;永诚财产保险 朱冰兵;银河基金 袁曦;易方达基金 张仲宸;兴合基金 侯吉冉;信达澳亚基金 朱然;天治基金 林轩毅;世纪证券 陈峰;上海翀云投资 俞海海;青骊投资 李卫;平安基金 张淼;诺德基金 阎安琪;民生证券 崔琰、完颜尚文、唐梦涵;汇添富基金 胡静霆;泓德基金 时佳鑫;广东民营投资 查鸿铭;方正富邦基金 巩显峰;东兴基金 张胡学;淡水泉(北京)投资 张汀;北京深高私募 高振华;
时间	2024-04-30
地点	公司三楼会议室
上市公司 接待人员姓名	董事长兼总经理 周建明先生 董 事 会 秘 书 朱文元先生 证券事务代表 郭 鹏 先 生

一、公司近期基本情况介绍

公司致力于运用声学技术提升驾车体验,是国内技术 领先的汽车声学产品方案供应商,已融入国内外众多知名 汽车制造厂商的同步开发体系。公司拥有声学产品、系统 方案及相关算法的研发设计能力,产品主要涵盖车载扬声器系统、车载功放及AVAS,能够为客户提供全面的产品解决方案。目前,公司车载扬声器在全球乘用车及轻型商用车市场的占有率为13.11%,国内市场占有率第一。

公司全体员工在董事会的领导下,抢抓机遇,锐意进取,既巩固了海外传统市场的优势地位,也把握住了国内新能源车快速增长的机遇,继续保持了营收和利润的快速增长。

投资者关系活动 主要内容介绍

2023年公司生产、销售总体呈现稳健、有序的上升趋势,报告期内,公司实现营业收入232,646.30万元,较上年同期增长31.52%;归属于上市公司股东的净利润15,898.82万元,比上年同期增加82.40%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润15,611.94万元,比上年同期上升140.41%。

2024年1季度,公司实现营业收入59,780.04万元,较上年同期增长31.98%,归属于上市公司股东的净利润5,847.55万元,比上年同期增加95.38%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4,198.91万元,比上年同期上升50.97%。

二、访谈环节

Q1、公司自动化产线升级改造进度如何?

答:公司持续开展生产智能制造、自动化技术改造、节能降耗,扩充产能降本增效工作的。新建的自动化扬声器生产线逐渐完成了产能爬坡,自动化程度的提升将有助于控制人力成本,提高产品一致性和良率,进一步提高生产制造效率,提升公司的行业竞争力水平。

Q2、公司如何应对原材料价格波动?

答: (1) 在保证交付的前提下,价格高点时要控制好材料的库存量; (2) 价格回落时,及时与供应商进行价格谈判,并进行锁价,适当增加短期储备。

Q3、目前合肥工厂投产情况?

答:合肥工厂计划于今年的下半年逐步投产。目前处于产线安装调试阶段。未来将进一步提升公司产能水平,丰富国内的生产基地布局,使公司更加贴近客户,能够更好地服务于客户。

Q4、国外的产线改造进展?

答:捷克与墨西哥将继续推进自动化生产线改造以及新产品的产线建设,提升海外基地的交付能力,对冲国际贸易风险。为将来更多新项目的落地做好提前布局。

Q5、公司对于消费类电子进入车载功放的看法?

答: (1) 开发难度大、周期较长,车载扬声器的开发与车厂车型的开发同步,从获得定点信到批量供货,一般周期在1-2年左右,消费类电子进入车载音响领域需要的周期较长; (2) 我公司相对具有较强的客户黏性,在汽车声学领域起步较早,目前已积累众多优质的客户资源;(3)技术开发能力、生产和质量控制能力、全球交付能力以及客户响应能力均赢得众多客户认可,与众多国内外知名汽车制造厂商建立了长期、稳定的合作关系; (4) 我公司对前沿创新科技布局,及时把握行业热点技术动态、整车厂不断更新的设计理念,更新公司产品设计方案,具有较高的产品认可度和竞争力。

06、低音炮产品的销量情况?

答:随着车载音响的配置升级,低音炮产品渗透率不断提升,未来有希望进一步快速增长,有助于提升单车价值量。

Q7、燃油车配置功放的多么?

答:功放产品在传统燃油车上的配置率有较大潜力,传统车企的产品一般中高端车型才会配置独立功放。我们会努力把新势力车型的产品经验,推向传统燃油车客户,助力传统车型功放配置率的提升。

附件清单(如有)	
日期	2024-04-30