

证券代码：301160

证券简称：翔楼新材

苏州翔楼新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司（2023年第三季度业绩说明会）的投资者
时间	2023年10月31日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 钱和生先生 财务总监 曹菊芬女士 董事会秘书 钱雅琴女士 独立董事 朱建华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 如何保证业绩的增长？产品种类是否有新增加？主要前5大客户占比多少，与去年同期占比是否有大的变化？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司已储备多个业绩增长点，例如开拓国际市场进军海外、跟随新能源汽车潮流布局更多新能源汽车精冲材料、布局高端轴承等工具行业精冲材料项目等等。公司产品种类持续增加，尤其在新能源汽车行业 and 高端工业行业新增多个品类。公司前五大客户占比敬请关注公司定期报告，与去年同期相比，公司客户集中度不存在重大变化。</p> <p>2. 今年的年度目标完成情况如何？公司有信心达成吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司目前订单量饱满，正在努力通</p>

过结构调整及工艺优化扩充产能，管理层对于完成今年年度目标充满信心。

3. 安徽工厂目前进展如何？新增产能如何消化？

答:尊敬的投资者，您好！安徽工厂目前在有序建设中，敬请关注公司定期报告。同时，公司积极开拓国际市场进军海外、跟随新能源汽车潮流布局更多新能源汽车精冲材料、布局高端轴承等工具行业精冲材料项目等等，为安徽工厂投产后的订单做好铺垫。

4. 公司在国际市场有什么竞争力？海外市场如何布局？

答:尊敬的投资者，您好！公司已经在做好国内市场的基础上，积极配合国际客户开拓海外市场，公司产品不论在产品质量、性价比、响应速度、服务能力方面都有较强的竞争力，目前已经实现对多家国际客户海外生产基地的覆盖，预计未来海外市场收入将持续增长，有望成为公司新的业绩增长点。

5. 请问前三季度销售情况如何？哪块业务增长较好？

答:尊敬的投资者，您好！公司前三季度的销售收入保持稳步增长，受益于下半年汽车行业的景气度提升。

6. 公司目前下游合作的车企有哪些？销售模式怎样？

答:尊敬的投资者，您好！公司是材料供应商，一般不直接与整车厂企业建立合作，我们的产品以直销的形式供应给国内外知名的零部件厂商，最终应用于各大汽车品牌。

7. 未来机器人可能会成为一个大产业，请问公司精冲材料在机器人的应用前景如何，有没有相关业务规划？

答:尊敬的投资者，您好！公司始终坚持高端精冲材料国产化的发展战略，在汽车零部件精冲材料行业有深厚的积累，目前公司也在密切关注精冲材料在精密零部件领域的使用，以应对相关产业化需求。

8. 想请问下公司领导Q3业务范围扩大主要指哪方面？拓展了哪些新客户？

答:尊敬的投资者，您好！公司三季度收入扩大主要源于公司积极跟进新能源汽车发展以及高端工业用精冲材料，实现相关领域收入的增长。

9. 为什么你公司上市以来到现在股票迟迟的在下方趴着，没有往上反弹的意思？是不是公司有什么问题？

答:尊敬的投资者，您好！公司股价受到公司业绩、市场环境

境、投资者判断等多种因素影响，公司自上市以来，全体管理层勤勉尽责、积极开拓市场做好销售、生产、研发各项工作，业绩水平持续增长，公司股价的变化不受公司控制，公司不存在应披露未披露的事宜，敬请投资者关注投资风险。

10. 安徽工厂投产还有一年多时间，如何保持业绩的提升？那在产品方向方面公司有哪些更具价值的尝试？

答:尊敬的投资者，您好！公司目前也在通过工艺优化及调整产品结构的方式扩充产能，汽车领域订单量饱满，未来还会有提升空间。除了开拓轴承领域的产品，公司也在积极开拓氢能源等其它高端制造领域的材料应用。

11. 感谢公司管理层的回答，想问一下今年公司轴承材料业务进展如何？

答:尊敬的投资者，您好。公司已与国内轴承龙头企业达成合作，目前开始小批量供货。此外，国外八大轴承跨国集团中也有4家与公司开始合作。但是受限于总产能，目前并不能大批量供应。等到安徽项目建成投产后，预计轴承材料将会进入快速增长阶段。感谢您的关注，谢谢。

12. 公司三季度业绩实现加速增长主要有哪些原因？

答:尊敬的投资者，您好！公司第三季度业绩能够加速增长主要得益于以下几方面因素：一是三季度新能源汽车行业景气度高，为公司带来了业务量上的快速增长，公司产量相对于上半年持续提升；另一方面，公司通过优化产品的工艺结构，改善生产工艺流程，争取进一步提高产能。此外，第三季度上游原材料价格相对稳定，也有助于公司控制成本、增长利润。

13. 请问公司的竞争力主要体现在哪些方面？

答:尊敬的投资者，您好！公司的竞争力主要体现在几点：①公司下游客户主要是汽车零部件生产企业，汽车产业链的认证壁垒较高，公司在该领域已经建立领先优势，目前翔楼是国产第一，品牌知名度较高。②汽车零部件精冲材料对工艺要求极高，需要多年的沉淀和积累，形成对大量工艺细节的精准把控，最终才能生产出品质稳定，性能优良的精冲材料。进入行业的技术门槛较高③客户粘性较强，汽车零部件精冲材料多为小批量、定制化生产，不同客户对材料性能的要求也不同，在多年的合作中双方已经建立起了深厚的战略互信，客户对翔楼的技术服务和产品研发能力存在依赖性，未来只会持续加深合作。④规模效益，由于小批量、定制化需

	<p>求较多，因此翔楼凭借规模优势可以批量进行相同规格的产品生产，提高经营效益⑤相比于外资品牌而言，翔楼更强的服务意识，公司技术服务响应效率远远领先于外资，并且供货周期更快，深受客户信赖。</p> <p>14. 技术层面上，公司与海外龙头有什么差别？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好。从技术角度来看，公司经过十多年的研发积累，已经能对大部分材料实现国产替代，在技术及产品质量上具备国际竞争力。未来公司将会充分发挥自身的研发优势、成本优势与服务优势，持续扩大国产替代的范围，进一步在材料领域实现可持续增长。安徽新厂将会新建研发中心，进一步提升研发能力和定制化能力。感谢您的关注，谢谢。</p> <p>15. 除了海外零部件企业外，公司是否与国内零部件企业达成合作？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，公司与国内外多家汽车零部件龙头企业建立长期合作关系，国内客户群体包括博俊科技、上海沿浦、津荣天宇等上市公司，并间接供应赛力斯、蔚来、理想等自主新能源汽车品牌。</p> <p>16. 公司有没为了后续的市场做好风险控制。能否具体描述下？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好。公司始终坚持稳中求进的经营策略，为应对面对未来不确定性，公司在产能扩张、客户拓展方面采用稳妥的扩张节奏，提前为新增产能储备订单和项目，同时在财务方面保持稳健的资产负债水平和现金流状况，公司有信心应对市场风险，也请投资者关注市场波动带来的投资风险。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年10月31日