

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：2023-004

<b>投资者关系活动类别</b>	<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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	大成基金 上海证券 东方证券研究所 杭州乐信投资 国泰君安证券 冠达菁华私募基金管理有限公司 海通证券 国联基金 银河证券 长江证券研究所 昆仑保险 西南证券股份有限公司 固禾基金 钉铃资产 上海翀云私募基金 中和资本 中泰证券自营 中信证券 全天候私募 东证	

时间	2023年10月31日 10:00-11:00
地点	线上腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 钱雅琴女士 财务总监 曹菊芬女士 研发总监 李佩先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 今年汽车行业表现不错，翔楼的收入跟利润增速可能比行业这个增速可能还会更好一些，公司业务中油车跟新能源车的大致比重大概怎样？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司大部分的产品都是适用于燃油车以及包括新能源车及燃油车都适用的通用零部件。粗略划分的话，公司燃油车的比重大概在37%（包括适用于混动车系的传动零部件），其余两者都适用的通用件，比重大概在50%，其他的是电动工具、高端五金、轴承等产品的材料。公司燃油车和通用件整体销量相比同期都有一定的上涨，因而结构上变化幅度不大。具体结构拆分的数据公司在年报的时候会进行披露，敬请关注。</p> <p><b>2. 除了汽车行业景气的影响外，公司业绩的大幅提升是否还有一些其他的因素影响？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！主要行业前景还不错，同时公司订单结构进一步优化，很多大客户的订单量增长较快，公司对大客户的需求是要保供的，他们的增量导致我们的产量比较快的一个提升。</p> <p><b>3. 公司从去年四季度以来的毛利率比去年明显要上一个中枢，这个是什么原因产品结构的这个升级，还是一些涨价格方面的体现？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！主要是产品的一个升级。公司当先总产能是有限的，所以在当下订单饱满的情况下，会对接受的订单做调整。而且工艺升级后产能有所提高。</p> <p><b>4. 当下公司业务是一个国产替代逻辑，公司预计国产替代的节奏在未来会持续提速吗，还是偏平稳或是放缓？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！当下的汽车市场非常的内卷，很多零部件厂商转而选择国内公司的材料以保证竞争优势。公司的材料相对海外竞争对手具有相同品质的质量以及实惠的价格，因而公司能够享受到行业格局变动下的机遇实现快速发展，整个加速替代的过程大约是从16年开始，并且随着近几年下游客户竞争压力的变</p>

大、客户对国产材料的需求增大而进一步提速。公司目前替代的对象主要是海外的材料供应商，像德国威尔斯、比尔斯坦，瑞典山特维克等国际公司。

**5. 公司是否计算过在全球或者在高端的客户的市占率，以及未来公司可替代的空间？**

答:尊敬的投资者，您好！未来可替代的空间有两块：一块是精冲的材料，精冲材料每辆车大概要用到12-15公斤的量，同时按照材料利用率60%计算的话，中国市场大约有100万吨的需求，全球需求约300万吨。第二块是冲压材料的定制化需求，随着产品持续更新迭代和消费升级，这些定制化的特殊用途的冲压材料的市场需求持续上升。在汽车上，公司目前能够涉及的钢制的这些材料大概有700到900公斤左右，1公斤零部件大约对应1.67公斤的原材料。如果一辆车中冲压材料有一公斤的零部件有替换或者迭代需求的话，国内市场我们就会新增4.5万吨的材料需求。

**6. 公司说到单车用量12公斤里面，我们测算大概可能7、8公斤都是跟发动机跟变速器相关，这一块转到新能源汽车上的话带来的减量是否会对公司造成影响？**

答:尊敬的投资者，您好！公司的所有的零部件除了涉及到发动机之外，其他的都是通用的。从增长趋势来看，中国当下新能源车渗透率大幅提升，其中产品用量正逐步增多，公司的订单量也相应增加，目前并未因为传统燃油车数量的下降收到太大影响，公司的业绩也是体现出的一个增长趋势。公司下游主要是外资企业，他们紧跟现在汽车的一个发展趋势，无论是传统燃油车还是新能源车都涉及，从总需求来看，公司目前订单饱满。

**7. 近几年的产能规划？毛利率是否有进一步的提升空间？**

答:尊敬的投资者，您好！我们2021年的产能是12万吨，2022年是13.6万吨，预计今年14-16万吨，明年有小幅提升的空间。安徽工厂投产之后，设备和工艺会有一些的提升，安徽工厂整体毛利率相比苏州工厂会略高，后续将带动整体毛利率提升。

**8. 安徽工厂15万吨达产需要多久？产能是否存在爬坡时间？**

答:尊敬的投资者，您好！是的，产能释放需要一定的爬坡周期。2025年所有的设备都是新的，工人、机器、设备调试需要一定的磨合时间。2025年预计能够释放4万吨产能，之后根据机器设备及技术人员的磨合程度，调整产能爬坡进度。

**9. 精冲材料和和其他材料（锻造、铸造）的大概关系，会对**

**其他材料形成替代吗？**

答:尊敬的投资者，您好！精冲材料最大的优势就是快、效率高，铸造锻造会用在比较大的部件上面，精冲用于精细化部件。但是随着冲压设备的提升，精冲材料的应用越来越广（比如原来不能做的比较厚的零件逐步能用冲压工艺做成），可以实现部分的替代。精冲材料除了汽车底盘和白车身不做，其余方面都能涉及。

**10. 安徽工厂还是以汽车为主吗，安徽达产之后，汽车板块的占比大概会是多少？**

答:尊敬的投资者，您好！目前我们还是以汽车零部件材料为主，未来安徽项目将倾向于工艺复杂，技术含量高的轴承等高端制造领域。未来安徽工厂的规划是汽车和冲压轴承产品各半，轴承的应用领域更为广泛，除了汽车领域之外高铁、航空、机械设备、机器人等都涉及。

**11. 第三季度的销量其实不错，四季度的销量有预期吗？明年的预期？**

答:尊敬的投资者，您好。常规情况第四季度是一整年需求最好的季度，产量预计还会有一定提升。明年公司依然会通过结构调整来适当增加产能。

**12. 公司的竞争力在哪些方面？**

答:尊敬的投资者，您好！总结几点1) 产业链的认证壁垒比较高，翔楼具备领先优势和先发优势，品牌知名度比较高；2) 汽车领域对工艺要求比较高，翔楼近十几年的积累和沉淀，在细节的把控、产品质量的稳定性方面更具优势；3) 翔楼产品工艺技术参数，跟国际同行不相上下，具有国际竞争力；4) 供应商优势，和宝钢成立联合工作室；5) 规模效应，众多小规模定制化在一起生产，翔楼成本控制能力佳6) 国产替代优势明显，很多项目翔楼是独家供应。

**13. 除了汽车，其他领域能不能展望一下？**

答:尊敬的投资者，您好！首先是轴承，是未来重点发力的方向；其次是家居五金，翔楼跟国际家居龙头开始合作，他们全球有近300万吨的需求；最后是工具刀具，比较稳定，在持续增量的阶段。还有一些量比较小、但利润比较高的其他领域，因为汽车的量太大了，其他领域没有很好的体现出来。

**14. 目前产品中高、低的毛利率能差多少？安徽工厂的量挺大的，对市场未来需求的预测，怎么看的？**

	<p>答:尊敬的投资者,您好。最低和最高的相差比较大,但是高毛利的没办法批量生产,低毛利的因为是多年的老客户,所以也是继续合作。我们产品种类非常多,所以对比单产品的毛利率意义不大,看综合毛利率更合适一些。我们未来新的产品策略也倾向于高毛利,产品结构将会逐步优化。</p> <p>大家关心未来市场的增量,从我们的判断来看,中国市场仍有很大的增量待我们发掘,同时我们也关注到了海外市场,陆续开始出口产品,今年和美国加州客户有合作,在美国、巴西、墨西哥等都有合作计划在陆续开展。国内外市场大概是国内1/3、国外2/3,我们已经在提前布局了。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023年10月31日