

证券代码：833533

证券简称：骏创科技

公告编号：2024-041

## 苏州骏创汽车科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研  
 业绩说明会  
 媒体采访  
 现场参观  
 新闻发布会  
 分析师会议  
 路演活动  
 其他

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年4月3日

活动地点：公司在全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)举办 2023 年度报告业绩说明会，并与投资者进行了沟通与交流，本次年度报告业绩说明会采用网络远程的方式举行。

参会单位及人员：通过网络方式参加 2023 年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：董事长兼总经理：沈安居先生；董事会秘书：姜伟先生；财务总监：唐满红女士；保荐代表人：王飞跃先生。

#### 三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过播放公司宣传视频、年报解读视频等形式，对公司情况及 2023 年经营业绩情况进行了全面介绍。同时公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

**问题 1、请问公司自己如何评价 2023 年的经营业绩情况？**

**回复：**感谢您的提问，2023 年是公司上市的第二年，受益于汽车行业的逐步放量以及新能源汽车行业的快速发展，公司经营业绩也在近几年实现了稳步增长。2023 年，经过公司全体管理层和员工的努力，在行业整体压力较大的背景下公司依然收获了营收和净利润的双增长，毛利率也有所提升。谢谢！

**问题 2：您好，请问最新数据显示 2024 第一季度 T 公司销量下滑幅度较大，请问公司有什么看法？**

**回复：**感谢您的提问，展望未来，汽车销售行业将继续受益于经济稳定增长和消费升级的推动。同时，随着新能源、智能化等技术的不断发展，汽车销售行业将面临新的发展机遇和挑战。截至目前，公司生产经营正常。公司将凭借自身生产经验和优势，深耕现有客户及成熟产品，同时积极开拓国内外新客户、新业务，提升公司可持续发展能力。谢谢。

**问题 3：报告期内，公司外销收入增幅较快，请问未来在拓展海外市场方面有何规划？**

**回复：**感谢您的提问，受益于新能源汽车的高速发展，公司配套于主要客户 T 公司的产品外销收入增幅较快。为了更好的服务客户，提升全球化配套能力，公司已在美国设立子公司，未来将积极拓展海外汽车零部件市场，谢谢。

**问题 4：2023 年对新能源汽车行业来说是机遇也是挑战，苹果等公司相继宣布放弃甚至推迟新能源汽车开发计划，汽车行业面临格局重塑，请问公司如何看待以及应对未来的行业形势？**

**回复：**感谢您的提问，随着环保问题日渐突出，在政府政策及新能源技术进步的推动下，近年来新能源汽车市场取得了快速发展，新能源汽车市场销量呈现上涨态势。据中国汽车工业协会统计显示，2023 年新能源汽车持续快速增长，新能源汽车产销分别完成 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8% 和 37.9%，市场占有率达到 31.6%，高于上年同期 5.9 个百分点，产销量连续 9 年位居全球第一，新能源汽车销量市场占有率持续扩大，销量增长势头依然

强劲。公司有理由相信，新能源汽车行业在目前处于技术快速更迭、市场占有率快速提升的阶段，公司将坚持与产业链上下游合作伙伴协同发展，互利共赢，共同推动新能源汽车行业高质量发展。同时，公司将密切关注行业发展态势，适时调整策略，谢谢！

**问题 5：相比于公司 2022 年度的分红预案，公司 2023 年的分红方案似乎略显逊色，在公司业绩持续向好的背景之下，公司回馈广大投资者的实际行动在哪里？**

**回复：**感谢您的提问，公司始终坚持以实际行动积极主动回报广大投资者，公司 2023 年年度权益分派预案，拟以未分配利润向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），预计派发现金红利 1,001.51 万元。最近三年已分配及拟分配的现金红利总额（包括中期分配的现金红利 3,091.20 万元）共计 6,852.71 元，占最近三年年均归属于上市公司股东的净利润比例为 116.04%。未来公司将继续努力经营，在业绩较好的情况下兼顾长远发展，积极以实际行动回报投资者。谢谢！

**问题 6：目前公司正在进行再融资，请问目前进展如何，预计什么时候能够完成新股发行上市？**

**回复：**感谢您的提问，目前，公司再融资工作正处于第二轮问询回复的准备阶段。公司将严格按照法律、法规及公司章程的相关规定，结合公司实际经营情况进行决策，并履行相应的决策及披露程序。敬请关注公司届时在法定信息披露媒体上披露的信息，谢谢！

**问题 7：公司主要客户是 T 公司，请问是否存在客户集中度太高的风险？被 T 公司排除出供应链的风险大不大？**

**回复：**感谢您的提问，公司主要客户为 T 公司，在全球细分新能源汽车领域内，其具有一定的占有率，基于行业特性，头部企业具有了较高份额，使得公司存在客户集中度情况。通常在汽车零部件行业，当确定了稳定的供应商名单后，为了产品性能的一致性与稳定性，汽车配件商与下游客户拥有较强的粘性，一般情况下如无重大情况将不会调整，这使汽车零部件的供应具有一定的排他性，供应商资质成为较高的行业门槛。此外，汽车厂商有召回制度、三包要求等，对汽车零配件供应商会有追偿机制，所以对供应商的进入门槛要求比较高；更换供应商会大量增加客户的额外成本（比如：模具费用、路试费用等），

同时新项目立项时为了确保质量，会考虑优先原供原则，一旦成为其供应商后，轻易不会改变。谢谢！

**问题 8：目前行业经常提及“以塑代钢”，公司认为目前国内“以塑代钢”的应用广泛程度如何，未来还有多大的空间？**

**回复：**感谢您的提问，“以塑代钢”是实现汽车轻量化的重要途径，增强了汽车加速性能，也有助于提升安全性能。以塑料零部件为代表的轻量化零部件以其较低的密度和优质的性能特征，逐渐替代传统的金属零部件，在汽车零部件中的应用比例不断上升。目前，发达国家汽车平均塑料用量达到 300kg/辆以上，而国产汽车的平均单车塑料用量约为 100kg。随着受重视程度的不断增加，我国汽车塑料用量和汽车塑料零部件在未来将有望释放巨大的空间。谢谢！

**问题 9：公司是否已加入小米供应链，对低空经济有否布局？**

**回复：**公司“以塑代钢”等核心技术，是实现汽车轻量化的重要途径，已被广泛应用于汽车零部件行业，且可以拓展其他领域的类似需求。截至目前，公司未与低空经济以及小米汽车产生合作，且由于未获取到低空经济客户的相关产品图纸，无法识别其产品参数、性能要求、试验大纲等信息，因此无法精确判断评估可行性。感谢您的建议和提问！

苏州骏创汽车科技股份有限公司

董事会

2024 年 4 月 8 日