

宁波旭升集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号: 2022-009

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
参与单位名称及人员姓名	浦银理财 王雨琪 天弘基金 叶丹红、郭玉锋 瑞达基金 俞力杨、杜宇 国投瑞银 朴虹睿 浙商证券 何冠男 国寿资产 王思聪、周伟业、赵文龙 天风证券 孙潇雅、王彬宇
时间	2022年11月11日9-10点、2022年11月14日10-11点
上市公司接待人员姓名	董事长特助 傅倩倩 证券事务代表 陈佳伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>(1) 就公司目前原材料、客户发展、工艺发展、产能建设进度情况等公司基本情况做简单介绍；</p> <p>(2) 本次交流重点问答如下：</p> <p>Q1：公司近期更名考量？ 答：根据公司业务及战略发展需要，为贯彻公司集团化的经营管理模式，形成以上市公司为主体，各事业部独立运营的协同组织，将集团管控与生产经营相分离，提高管理效率，提升公司品牌竞争力</p> <p>Q2：公司现有三大工艺中哪种加工工艺盈利性好？更轻资产？ 答：公司所处的行业决定实现轻资产运营比较难，诸如大型压铸机、压铸岛的投资都不会轻。未来公司在加快扩产投资的基础上，一方面同步会加强供应链管理，加快自身SQE及采购队伍建设，提升产能的弹性；另一方面在会加强产业链的延伸，丰富全自动柔性化产线建设，加速零部件向总成化推进。</p> <p>Q3：公司与某国外客户的年降情况如何？ 答：公司与客户的定价体系已成熟稳定，目前整体的价格属于合理正常水平，基本不存在因终端价格下调从而对公司向下调价的可能性。</p>

	<p>Q5: 针对很多主机厂超订、需求不足, 砍单、量的问题如何处理?</p> <p>答: 公司的销售模式是“以销定产”, 经营风格相对稳健, 现有客户基本都是行业的头部优质客户, 过往的合作历史基本都是非常顺利的。公司会优先选取销量确定性大的项目重点配置资源, 也会在协议上进行相关约定。</p> <p>Q6: 公司新客户拓展情况? 是希望多拿现有客户的份额订单, 还是拿新的客户新增订单?</p> <p>答: 公司与国内外现有的新能源车企基本都在合作, 在符合公司整体战略规划及产能规划的情况, 会极力争取合作。</p> <p>Q7: 公司盈利优势的核心原因哪些?</p> <p>答: 主要有几个方面, 重在研发与管理: 一是公司具备比较好的正向开发能力, 能够从概念设计进行导入, 全产业链制造打通, 为客户提供更高合作附加值; 二是公司三大工艺的模具都是先自研开发, 模具的赋能是比较好的, 能够确保产品全生命周期的良品率; 三是在自动化产线上比较集约科学, 在生产节拍、良率的品控、管理成本会有较好的优势。</p> <p>Q8: 生产受疫情影响情况, 产能建设是否受影响?</p> <p>答: 公司在厂区建设规划中已提前考虑生产园区的内循环, 厂区内已实现员工宿舍、食堂等周边配套, 符合疫情期间的闭环生产要求, 因此整体不受影响。目前 7、8 号工厂已基本全部投产, 9 号工厂也根据建设进度在推进中。</p> <p>Q9: 部分做精密铝部件的消费电子生产企业进入汽车零部件领域, 也掌握铝合金加工工艺的全产业链技术, 是否会形成降维打击?</p> <p>答: 新能源汽车零部件在产品模具设计、加工成型的工艺上有一定区别, 例如汽车零部件向一体压铸发展, 会带来更大的压铸吨位、更大难度的超真空模具开发及热平衡管理能力的要求。在产业链分工的时候, 同样是铝合金, 三电系统、白车身结构件、一体化压铸等都有所区别, 新进入的公司需要经历技术边界拓宽、良品率爬升的过程。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022 年 11 月 11 日、2022 年 11 月 14 日