

证券代码：300893

证券简称：松原股份

## 浙江松原汽车安全系统股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	鹏举科技 唐霄鹏 国信资管 娄天煦 国泰基金 施钰 国泰基金 陈逸鲲 甬证资管 徐晓浩 鹏扬基金 赵南迪 源乐晟 晏梓航 国富人寿 胡越然 申万菱信 李航 圆信永丰 汉元封 太平资产 陈天昀 诺安基金 李懿洋 国富人寿 胡越然 易方达 张仲宸 中泰资管 潘斌 德邦基金 汪宇

时间	2024年5月21日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长胡铲明、副总经理李可雷、董事会秘书叶醒
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1、简要评价一季报及当前经营情况</b></p> <p>回复：公司一季度业绩详见已披露公告。整体上，延续了2023年下半年强劲的增长势头，营业收入、利润双向得以大幅提升。当前二季度经营情况较为乐观，产品出货量及运营端的毛利控制水平均有稳步提升。我们认为本年度公司基本面的成长趋势将得以持续。</p> <p><b>2、公司各产品事业部毛利率情况</b></p> <p>回复：公司主营业务中，第一增长点为安全带总成事业部，该事业部是公司的根基，产品毛利率运营端稳定在30-35%水平，零部件行业无论纵向或横向比较均具备较大竞争力的优势地位，后续随着规模效应的进一步发挥、织带自制、精益生产的推进，毛利率水平还会得以进一步提升。</p> <p>公司第二增长点为气囊&amp;方向盘事业部，该事业部近年保持年均翻番的销售增长，是公司主营业务增长的重要贡献部分，该事业部成熟化的发展使得公司成为被动安全系统完整解决方案的供应商和服务商。该事业部毛利率在当前阶段有一定的波动弹性，一方面原因在于体量相对有限，对单一客户或项目存在一定的依赖性；二方面核心工艺工序的自制尚未完全成熟稳定；三方面在于前期固定资产投资带来的折旧摊销的影响。因此，后续毛利改善的空间较大。可喜的是，随着订单的逐渐爬坡放量及工艺控制的提升，毛利率水平得以稳步提升。</p> <p><b>3、公司当前的客户结构变化情况</b></p> <p>回复：创建松原品牌，跻身全球化的竞争，客户结构的升级是核心的立足点。作为自主品牌零部件供应商，松</p>

原经历了以自主品牌商用车→自主品牌乘用车→新势力、新品牌→合资外资→Globe 平台项目的各个阶段的跨越。借助几十年的行业深耕，松原品牌逐渐积累提升，行业影响力逐步提升。各层级的主机厂的合作面逐步扩大，第一梯队主机厂的项目合作体量逐渐增加。在本年度，除了各战略客户、成熟客户（如奇瑞、吉利）的合作面继续保持并深化，近年定点的如理想、BYD、福田等平台项目也正处于放量阶段。更重要的是，公司在本年度实质性介入了Globe的平台项目，如S客户，该类外资主机厂的平台项目定点，将为未来五年公司主营业务规模扩张提供坚实基础。

#### **4、面对行业竞争加剧，公司如何巩固与现有客户的关系，并吸引新客户？是否有针对竞争对手的策略调整？**

回复：任何行业，新老客户的维护及开拓都是一项重要工作，犹如公司关注投资者利益的宗旨，公司会把客户需求放在首位，在安全系统领域尤为必要。我们首先倡导整个行业赛道的良性发展，无论是竞争对手或标杆，我们都将维护行业的健康发展。在具体商务策略上，因项目、区域而异。

#### **5、请介绍行业赛道情况**

回复：公司所处被动安全系统赛道，该细分赛道行业门槛较高、护城河较深、产品附加值较高。安全件在汽车中的作用及重要性较大，产品稳定性、一致性尤为关键。目前，公司是通过自身积累方式的唯一一家自主品牌安全系统零部件上市公司。公司肩负着创建自主品牌安全件供应商跻身全球竞争的使命，有志成为能够和国际安全件寡头竞争和抗衡的民族品牌。

#### **6、全球化布局的最新进展**

回复：公司近期披露的S客户的F平台项目，是一个良好的开端，作为Globe平台项目，无论在体量、行业影响力等方面较国内项目均有质的提升。事实上，该客户的项目定点已有进一步的深化和后续合作，包括其他平台的延伸及产品类别的扩展，待达到披露条件后公司将予以披

	<p>露。此外，包括 VW 等合资主机厂，公司也有若干项目定点。总之，在当前降本诉求下导致的各大外资主机厂寻找自主品牌供应商切换现有供应链，已成为明显趋势，公司也将抓住当前国产替代大行情，积极参与此类业务合作。当然，公司在参与此类业务时也会遇到人才、语言、出海产能、外资客户理念融合等短板和挑战，公司将以积极的心态应对。参与外资品牌及全球化大市场是公司发展的必经之路，并将会在第二个五年规划中践行并取得成效。</p> <p style="text-align: center;"><b>7、可转债项目发行计划</b></p> <p>回复：公司可转债项目批文有效期至 2024 年 11 月 19 日止。公司将结合发行规则及公司经营状况、资金需求状况择机发行。请关注后续公告。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 22 日