苏州上声电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：上声电子 证券代码：688533 编号：2022-016

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ☑特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他（需文字说明） |
| 参与单位名称 | 北京知盈投管：张严冬；博笃投资：叶秉喜；博时基金：赵易、王乐琛、郭晓林；财通资管：李晶；辰翔投资：石佳艺；创金合信基金：郑泽滨、寸思敏、周志敏；淳厚基金：谭啸风；慈阳投资：宋伟明；大家资产：范明月；丹羿投资：高若辰、龚海刚；德邦基金：王乐琛；东方证券：沈高翔；东证资管：沈高翔、谢文超、李竞；富国基金：方竹静、张峰、孙权、汪孟海；工银瑞信：赵建；冠通期货：赵琰；光大保德信基金：唐钰蔚；光大理财：许浩琨；光大证券：陈峰；光焱股权投资基金：郁研；广发基金：苗宇；国海富兰克林基金：张和睿：国联安基金：张一健；国寿养老：于蕾；国泰基金：智健、林小聪、陈亚琼；国泰君安证券：岳子贺、多飞舟、杨晶、管正月、吴晓飞；国投瑞银基金：朴虹睿、马柯；果实资本：程振江；和谐汇资产：张鸿羽；恒越基金：王晓明；泓德基金：于浩成；华商基金：闵文强；华泰资管：高天俐；华西证券：崔琰、王旭冉；华夏基金：吕佳玮；华夏久盈：赵佳；惠理基金：郑高祥；交银施罗德基金：郭若；景林资产：钱炳；景领投资：宋玖伟；景顺长城：曹雅倩；庐雍资产：杨捷；民生加银基金：赵洁、满自宏；南方基金：郑诗韵、陈麟瓒；宁银理财：高晗；诺德基金：阎安琪；鹏华基金：闫思倩、张鹏、贺宁；平安基金：莫艽、张淼；平安资产：傅一帆、张琎；清和泉资本：柳超然；趣时资产：章秀奇、古建军；泉果基金：余海洋；融通基金：任涛；上海重阳投资：陈心；上银基金：林竹；尚近投资：赵俊；申万宏源：张立平；深圳前海瑞信致远投管：冉欣宇；盛宇投资：吴小川；苏州君子兰资本：汪质彬；泰康资产：王敬；天弘基金 申宗航、张磊、李佳明；天欣基金：刘小源；同犇投资：余思颖；彤源投资：陆凤鸣；万家基金：郑中天、欧子辰；西部利得基金：温震宇；兴业基金：廖欢欢；阳光资管：闫鑫；银河基金：袁曦；银河权益：翁林开；银华基金：王斌、贾鹏；胤胜资产：杨潇；盈峰资管：张珣；咏明资产：朱博骏、崔承天；元大证券：张圣鸿；源乐晟资产：杨建海、曾晓洁；运舟资本：郑嘉伟；长安基金：徐小勇、张君平；招商基金：王奇玮；招银理财：莫威格；兆信资产：文元慧；浙商基金：刘炜；中承东方资产：魏志鹏；中庚基金：王啊涛；中海基金：魏敏；中欧基金：钟鸣；中融基金：魏征；中睿合银：叶芷麟；中信证券：李辰；中银资管：刘航；中颖投资：宋鹏；中邮创业基金：许忠海、陈梁；中再资管：潘庆华；华创证券：李昊岚；银华基金：张一诺；银河基金：冯敏；德邦资管：杜厚良，韩伟琪；国寿资产：王思聪；greenlane capital：朱骏亮；PICTET ASSET MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED：Angela Hu；PRUDENCE INVESTMENT MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED：董丰侨； |
| 时间 | 2022-08-30、2022-08-31 |
| 地点 | 公司三楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长兼总经理 周建明先生董事会秘书 朱文元先生证券事务专员 郭鹏先生 吴鑫裕先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **公司近期基本情况介绍**

我公司致力于运用声学技术提升驾车体验，是国内技术领先的汽车声学产品方案供应商，已融入国内外众多知名汽车制造厂商的同步开发体系。公司拥有声学产品、系统方案及相关算法的研发设计能力，产品主要涵盖车载扬声器系统、车载功放及AVAS，能够为客户提供全面的产品解决方案。目前，公司车载扬声器在全球乘用车及轻型商用车市场的占有率为12.92%，国内市场占有率第一。2022年公司管理层按照董事会制定的战略规划和经营计划，优化组织架构，不断加大研发力度，积极开拓国内外市场，严格控制成本，大力推进自动化建设、人才建设、信息化建设和内部控制管理。2022年半年度报告期内公司实现营业收入72,128.7万元，较上年同期增长19.7%，利润总额3,944.34 万元，较上年同期增长15.98%；归属上市公司股东的净利润3,640.96万元, 较上年同期增长18.75%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3,195.3万元，较上年同期增长31.78%。截止2022年06月30日，公司总资产为180,486.63万元,较上年度末增长11.27%。**二、访谈环节****Q1、原材料尤其是稀土对于公司影响还大吗？**答：部分原材料价格环比回落，稀土价格也有所下降，但上半年总体还是处于比较高位。 **Q2、公司出口占比？北美市场的主要客户是哪些？**答：公司外销业务占主营业务收入比例为52.53%，其中对美洲的销售收入占比32.51%，对欧洲的销售收入占比21.08%。北美主要客户是福特、通用以及博士视听等。**Q3、公司财务费用比去年减少了很多的原因？**答：因为公司外销占比较高，主要使用美元、欧元等外币结算；巴西雷亚尔、墨西哥比索兑美元汇率的持续上升，海外子公司美元负债产生汇兑收益；人民币对美元的持续下降，公司持有的美元资产带来的汇兑收益。**Q4、如何看待海外捷克工厂的亏损？**答：主要受到芯片短缺整车厂减产、俄乌冲突影响汽车零部件供应链和俄罗斯限制惰性气体出口等因素，导致捷克工厂供应的斯柯达车型订单缩减较大、部分客户项目延迟。但由于目前捷克工厂营收占集团总营收的比例不超过5%，因此不会对公司整体业绩产生重大影响。芯片紧张是行业与市场共同面临的问题，后续公司将密切关注相关行业动态并积极应对可能对公司产生的影响。**Q5、下半年营收与成本趋势如何？**答：公司产品营收与整个汽车行业趋势密切相关，营收趋势主要看下半年的整车市场的销售情况；成本方面如果下半年收入环比增长、原材料采购成本下降，会随着量的增加来分摊降低固定成本的压力。**Q6、合肥工厂的产能规划？**答：预计建设6条扬声器生产线，6条电子生产线，3条低音炮生产线，为公司进一步完善地理区位布局，更好地就近服务公司客户、加强对国内市场的开拓力度，借助合肥市围绕汽车产业、持续加大科技投入和政策支持、优化产业链布局的政策优势、成本优势、交通运输优势，持续推进降本增效、提升公司市场竞争力。**Q7、未来传统车厂进行音效升级的可能性？**答：随着生活水平的日益提高，购车者对于汽车的消费体验已不再仅局限于汽车的基础功能，针对汽车娱乐功能的体验成为影响购车者消费趋向的重要因素。声学系统作为汽车内部提升驾车体验的重要部件，整体呈现高端化升级的发展趋势。**Q8、公司产品的销售情况？**答：2022年上半年度，公司车载扬声器产品销量3,051.74万只，比上年同期增长3.62%；车载功放产品销量为10.43万只，与上年同比增长107.64%；公司 AVAS 产品销量为 38.38万只，与上年同比增长74.74%。**Q9、消费类电子进入车载音响的难点？**答：（1）车舱环境的复杂性使得车载功放需要通过更严格的温度、湿度、振动、防水防尘等环境测试；（2）车舱空间的有限性使得车载功放需要更小的体积及更高的功能集成度；（3）车内电子模块的日益增多使得车载功放需要更高的抗电磁干扰能力；（4）车内续航要求使得车载功放需要更高的工作效率；（5）体系认证困难，通讯壁垒严重，车厂品控把关严格。**Q10、如何看待行业竞争？**答：制造业面临市场价格的竞争、行业竞争是企业发展必将面临的问题，我们做好自己的产品质量、提升开发与创新能力、提升市场拓展能力与市场渠道的开发，根据自己的实际情况，选择适合自己发展的竞争策略，认真经营好企业。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2022-08-31 |