证券代码：603037 证券简称：凯众股份

**上海凯众材料科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系****活动类别** | √特定对象调研 □分析师会议 □新闻发布会□媒体采访 □业绩说明会 □路演活动□现场参观 □其他 |
| **参与单位名称****及人员姓名** | 海通证券 刘一鸣 |
| **时间** | 2023年6月14日16:10开始 | **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待****人员姓名** | 公司董事长杨建刚（代行董事会秘书职责） |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **问1：公司对苏州炯熠不再控股，未来对苏州炯熠的股权设计？公司从零件供应商成为制动底盘系统供应商的路径是怎样的？**答：短期内对苏州炯熠的股权结构设计不会变化。从零件到系统，从国内到全球化企业，是公司未来的发展目标，主要考虑通过并购方式开拓新业务板块。**问2：公司核心业务--轻量化踏板业务情况，包括上游材料、客户、业务情况等**答：踏板的上游材料主要是尼龙，包括PA6、PA66、 PVC等，根据不同车型要求而定。客户结构从上汽乘用车、吉利汽车为主到涵盖奇瑞、大众、广汽、长城、比亚迪等，相较于传统踏板，公司在轻量化踏板上有技术和先发优势，预计业务会维持增长。**问3：公司核心业务--缓冲块业务的开拓目标？**答： 对经营层有设定一定的增长目标，主要开拓方向在海外市场。**问4：顶支撑的业绩情况、主要客户？**答：顶支撑应用于后轮，今年预计会有较好的增长，客户主要是上汽乘用车、奇瑞、大众等。**问5：承载轮的市场容量、市场竞争情况**答：市场容量50亿左右，国内公司做低端轮的居多，公司主要做中高端轮，聚氨酯承载轮相较橡胶材质，耐磨性、噪音表现更好。该产品毛利较高，预计将保持不错的业务增长。**问6：公司聚氨酯泡沫棉业务（新材料公司）的市场竞争和客户情况**答：国内泡棉市场主要被日本井上、美国罗杰斯等品牌垄断。聚氨酯泡沫棉业务与公司主营有协同效应，公司有一定客户资源。**问7：对全年业绩情况展望？**答：二季度营收预计有所增加；全年营收增长预计与去年持平，利润有所改善。**问8：整车竞争加剧，对公司产品价格压力？** 答： 公司产品是细分领域产品，整车降价压力尚能承受。**问9：墨西哥工厂的建设进度及客户情况**答：墨西哥工厂计划年底投产，目前正在进行设备转移，客户验厂审核通过之后可以进行投产，现有客户通用、福特的生产由国内转移至墨西哥工厂生产。**问10：一致行动人杨颖韬股权变动的原因及后续计划**答：主要是出于企业传承，短期内不会再变动。  |
| **附件清单** | 无 |
| **时间** | 2023年6月14日 |

证券代码：603037 证券简称：凯众股份

**上海凯众材料科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系****活动类别** | √特定对象调研 □分析师会议 □新闻发布会□媒体采访 □业绩说明会 □路演活动□现场参观 □其他 |
| **参与单位名称****及人员姓名** | 深圳宽裕资产管理有限公司 梁培斌、罗一童 |
| **时间** | 2023年6月29日14:30开始 | **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待****人员姓名** | 公司董事长杨建刚（代行董事会秘书职责） |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **问1：子公司携创的投资方向、投资金额？**答：携创是公司的国内投资平台，投向上下游、横向延伸领域，投资金额根据具体项目而定。**问2：杨建刚总您增加股份的原因是？**答：主要是出于企业传承，增加责任，也是对企业发展有信心。**问3：未来业务增长的方向？**答：缓冲块业务重点开发国际业务，踏板业务在客户结构上开发重点客户，战略业务上主要着力于市场开发、技术沉淀，同时投资并购谋求结构性增长。**问4：使用银行贷款的情况？**答：公司财务稳健，自公司设立至今暂未使用银行贷款。**问5：墨西哥工厂的设立情况？**答：设立墨西哥工厂主要是因为关税因素及客户需求，预计今年年底投产。公司有一定客户基础。设立墨西哥工厂有利于公司开发国际市场、提高国际市场份额。**问6：公司和上汽体系内公司的业务合作比较多，后续是否有占比下降的风险？**答：存在这种可能性，但公司在服务、产品质量、企业稳定等方面有自己的优势，风险可控。**问7：是否听说话东风、一汽的合并传闻？此变化对公司业务影响？**答：听说过此传闻。公司产品属于细分领域，相较于整车价值公司单车价值不大，高层设计的变化对公司业务影响不大。**问8：公司在模组化供货方面是否有规划？**答：公司制定了从零部件到系统供应商，从本土企业到全球化企业的战略目标。围绕悬架系统，公司经历了缓冲块--顶支撑--周边塑料件（加强环、防尘罩）的发展历程，未来也会寻找整个悬架系统里的其他业务机会。围绕踏板系统，公司经历了踏板总成--加速踏板--EPB--固定钳--EMB等业务。这正是公司从零件到系统的战略实施，是公司在模组化供货方面的努力布局。有利于提高公司单车价值、加强客户服务。**问9**：**黎明化工研究院、杨颖韬先生对公司决策的影响？**答：公司规范治理，实行完善的三会一层（股东大会、董事会、监事会、经营层）运作，黎明化工院作为公司持股5%以上股东，持有公司董事会1个席位，按公司章程等规定享有相应权利，不干预公司正常生产经营，公司与其长期保持良好的合作关系；杨颖韬为公司股东、董事，与杨建刚、侯振坤、侯瑞宏为一致行动人，在重大事项上参与决策，不参与公司实际运营。**问10：公司存货周转天数的下降是怎么实现的？**答：公司加强重视运营工作，引进专管运营工作副总，效果明显。**问11：公司账期情况及对账期风险的管控措施？**答：一般为1-3个月的账期，考虑票据因素，实际账期约为1-6个月。在管控上采取对客户进行评估，给予相应的信用政策，包括但不限于控制交易金额、开票时间管理、订单（合同）约定、存货周转控制管理、收取开发费、发送律师函、进行诉讼等。**问12：公司上市后资本市场声音比较少，近期开始增加投资者活动的原因？**答：为了链接公司与资本市场，发挥上市公司作用，让市场认识凯众，公司转变思路，积极开展投资者活动。**问13：有没有考虑在其他地方再建厂？**答：缓冲块重量轻，运输成本比较低，对工厂的布局依赖性比较低，集中生产的规模效用高；踏板的运输成本较高，靠近客户生产能有效降低成本。目前公司在上海、南通、重庆、宁德、洛阳、广州建有基地，在国外，在捷克、美国设有仓储基地，能覆盖公司主要客户供货需求，其中上海、南通、洛阳是自有厂房。**问14：公司产品在摩托车上的应用？公司开发客户主要考虑哪些方面？**答：公司缓冲块通过昭和等摩托车减振器企业，应用于摩托车市场。 开发客户上主要考虑其产品竞争力、商业背景、经营团队等因素。**问15：公司员工数量变化及实验室核心人员流动性如何？**答：公司优化人员结构，提高人员效率，在销售、研发部门持续投入，其他部门实行精益管理，不断提升劳动生产率；实验室技术骨干人员稳定。**问16：公司产品在售后市场的业务情况？**答：踏板和缓冲块的损坏率比较低，同时国内售后市场的尚待进一步规范，公司在售后市场的业务比较少。**问17：聚氨酯产品在非汽车领域的应用？**答：公司聚氨酯子公司的产品--胶轮，可以应用在物流输送线、电动叉车、盾构机、桥梁减震块等领域，用途广泛，有不错的销量增长。 |
| **附件清单** | 无 |
| **时间** | 2023年6月29日 |