证券代码：603657 证券简称：春光科技

**金华春光橡塑科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2023-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及**  **人员姓名** | 申万宏源证券有限公司：詹应财、钱永珂  上海申银万国证券研究所有限公司：刘正、程恺雯 |
| **时间** | 2023年9月14日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待**  **人员姓名** | 董事会秘书：翁永华  证券事务代表：杨勤娟 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 问：近年来公司营业收入快速增长的原因？  答：公司于2021年初收购控股了苏州尚腾和越南尚腾两家吸尘器整机代工厂，开始切入整机代工业务，整机代工业务规模的扩大拉动了公司整体营业收入规模的增长，从2022年和2023年上半年收入情况来看整机代工业务的收入规模已经超过软管配件的收入规模，如2022年度公司软管配件收入约8亿元，吸尘器整机代工业务收入约11亿元。  问：公司软管的技术优势？  答：公司深耕软管行业三十多年，主要在原料开发、成型工艺、专用设备研制和模具开发等方面积累了丰富的技术经验，拥有较强的软管持续开发创新能力。  问：近年来公司整体毛利率下降的主要原因？  答：主要公司自2021年开始进入吸尘器整机代工业务，新增了整机代工业务收入，而整机代工毛利率相对于软管配件较低，近两年整机代工业务收入规模持续扩大，稀释了公司整体毛利率水平。另外2021年受原材料价格大幅上涨，2022年受国际经济环境低迷，消费疲软，软管配件收入规模下降，2023年上半年受国际经济环境持续影响，下游终端市场竞争加剧降本需求传递，以及折旧和人工成本增加等因素影响，使得公司近年整体毛利率水平有所下降。公司整机代工业务统计的毛利率未包含自给部件的毛利率，公司自给部件的毛利率包含在软管配件当中，未来公司仍将继续提高整机代工部件的自给率，这也是今后公司努力的主要方向之一，从而提升协同效益。  问：公司现在整体战略规划情况？  答：公司将继续借助春光科技在清洁电器行业的良好口碑和资源优势，积极引入新的客户，努力做大做强整机代工业务。同时也将通过整机代工业务的扩大来进一步拉动软管配件业务的增长，从而形成良好的协同效益，提升公司的竞争力。  问：未来吸尘器等清洁电器市场情况如何？  答：目前全球吸尘器消费和使用主要集中于欧美、日本等发达国家，其对吸尘器的使用习惯和更新换代需求奠定了全球吸尘器需求基础。同时，随着国内越来越多的消费者开始关注家庭室内清洁卫生和空气质量，形成了清洁电器的国内增量需求，以上为清洁电器的发展提供了巨大的市场需求。公司对未来吸尘器等清洁电器的市场发展还是有信心的。  问：公司与客户定价采用哪种机制，协议如何签订，签订多久，调价机制是如何的？  答：公司主要采用成本加成法定价机制。具体还要分客户、分单量。例如：单量大的一般会和客户初步协商目标价后，根据具体情况给与一定优惠并最终确定价格，单量少的客户一般会根据成本费用加上合理利润原则直接定价。一般和客户签订框架协议，有些客户只签一次，有些客户每年签一次。调价主要还是看市场或者原料波动情况而定，具体由双方协商调整。  问：公司外贸出口以哪种币种结算为主？  答：目前是以美元结算为主。  问：公司收购苏州尚腾45%股权是不是已经交割完成了？  答：是的，已经完成交割了。公司收购苏州尚腾主要一是看好这个行业的发展前景；二是标的公司本身具有较好的积累，已经拥有成熟的客户、技术、团队等资源，可以让公司快速切入整机代工业务领域；三是公司本身是做清洁电器软管配件的，与吸尘器整机代工业务是上下游关系，能够和整机代工业务形成协同互补的作用。  最后上述参与人员参观了公司展厅和生产车间现场。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |