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** | 本次为上海凯众材料科技股份有限公司（以下简称“公司”或“凯众股份”）2023年第三季度业绩说明会，全体投资者均可通过线上会议方式参加会议。  中信证券、长城证券、国盛证券、西南证券、天治基金、石锋资产等机构人员出席并参与研讨。 | | |
| **时间** | 2023年11月16日15:00开始 | **地点** | 价值在线（www.ir-online.cn） |
| **上市公司接待**  **人员姓名** | 公司董事长 杨建刚  财务总监兼董事会秘书 贾洁  独立董事 郑松林 | | |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **第一部分：开场声明暨董事会秘书贾洁女士做近期重点事项声明与风险提示**  现在市场热点比较多，比如华为汽车概念、小米汽车概念等，公司近期股价波动也比较大，但因为这些造车新势力汽车销量还很小，另外凯众产品的单车价值也比较低，因此这些热点对公司经营业绩影响很小，目前公司生产经营正常，内外部经营环境未发生重大变化，请广大投资者警惕市场热点炒作，注意把控投资风险。  **第二部分：公司董事长杨建刚先生介绍公司**  **第三部分：互动问答**  **问1： 请介绍下公司的客户结构。**  答：从整车角度来看，上汽乘用车、奇瑞、吉利、大众的占比较多。  **问2：公司对线控业务的规划和进展？**  答：公司通过参股公司（炯熠电子科技（苏州）有限公司）布局线控业务，公司在线控制动产品业务设计的路径和行动方案：  （1）设立公司独立运作，多渠道市场化融资，充分激发关键技术人员的积极性；  （2）以国内自主品牌和新造车势力为重点，目标积聚几家重要客户，成为其核心供应商；  （3）以固定卡钳和EPB为基础，积累开发和量产经验；  （4）聚焦EMB技术开发，采取占坑策略，积极布局整车联合开发，抢占市场爆发先机。  **问3：请介绍下公司在新能源车领域的业务展望。**  答：聚氨酯材料具有优异的减震、降噪、耐久等性能，轻量化踏板具备重量轻、易加工、更环保的特点，新能源车对噪音、轻量化有更高的要求，公司产品在新能源车领域有更多优势。  **问4：公司前三季度营收和产品占比情况？**  答：前三季度营收分别为1.25亿左右、1.77亿左右、1.85亿左右，整体上缓冲块占比50%左右、轻量化踏板占比30%左右、顶支撑占比10%左右，收入结构比较稳定。（前述数据未经审计）  **问5：公司和小米汽车的合作产品、车型和收入情况？小米汽车的首款车型上面，我们的线控制自动会不会在他们的车上装车？公司预计何时能在小米汽车上装车？**  答：小米汽车还未上市，从公司本身业务来看，公司减震元件配套小米汽车（第二款）；从参股公司业务来看，小米智造投资了公司参股公司-炯熠电子（苏州）有限公司，有EMB预研项目合作。  需要注意的是，小米汽车还未上市，今年未产生销售额，另外凯众产品的单车价值也比较低，预计该业务对公司经营业绩影响很小。  EMB技术现在还没有商业化，所以在小米的首款车没有应用。  何时装车要看整车的安排进度，因为现在一个难点EMB技术全球都还没有商业化，特斯拉首款车明年可能会首发用这个技术，特斯拉一般是个风向标，特斯拉用了之后国内整车可能会慢慢都跟上。  **问6：顶支撑的主要客户及收入展望？**  答：主要客户是奇瑞、上汽乘用车、广汽，公司目前在争取与大众更多的业务合作机会。预计未来会有较好的业绩增长。    **问7：请介绍下几大业务板块的竞争格局？**  答：1、目前缓冲块业务的主要厂商为巴斯夫、凯众、威巴克，其中巴斯夫占有全球约 70%份额、国内超过 50%的份额，仍为此业务龙头企业。公司与巴斯夫相比，优势在于快速反应及客户服务。凯众在国内份额为 36%左右，国际市场占比目前还很小，有广阔的发展空间，这也是公司建设墨西哥工厂、走国际化战略的主要动因。  2、顶支撑产品，区分有聚氨酯材料和橡胶材料，在聚氨酯材料领域，主要是巴斯夫和凯众。  3、轻量化踏板竞争态势是外资为主、较为分散，国内市场以外资（巴兹、凯斯勒、三立等）为主，占据国内中高端品牌的大部分份额；国际市场比较分散，每家整车厂都有其核心供应商，比较大的有巴兹、凯斯勒、CJ等；凯众是国内最早生产轻量化踏板的企业，在国内8%-9%左右的市场份额。  4、电子加速踏板的竞争态势是外资为主、从业者不多，外资以海拉电子、联合电子为主，占据国内市场绝大部分份额；国产品牌有凯众、高发、奥联等少数几家。  缓冲块、顶支撑等聚氨酯产品主原料之一 NDI 主要由德国一家化学公司所垄断，供应渠道比较单一，相关产品业务有一定的原材料准入门槛和壁垒。公司与该企业签有长期战略合作协议，原材料供应稳定。  **问8：公司做EMB的原因、EMB的定价？**  答：从行业发展看， EHB 是一个过渡产品， 最终是要做 EMB 产品，公司通过参股公司聚焦EMB技术开发，积极布局整车联合开发。EMB还未上市，定价未知。  **问9：聚氨酯材料替代橡胶的现状、优势？**  答：对于缓冲块产品，目前在乘用车领域已基本实现聚氨酯材料全替代；在商用车领域（如卡车、大巴等）缓冲块仍以橡胶材料为主。对于顶支撑产品，市场上主要还以橡胶材料为主，但聚氨酯材料在更多的推广使用。  聚氨酯材料在减振、 降噪、 耐磨等方面的优越性能使其替代部分橡胶产品成为趋势。成本上，聚氨酯要高于橡胶。  在国内，公司与巴斯夫相比，优势在于快速反应及客户服务。在国外，客户有避免单一供应商垄断的需求。  **问10：公司工厂的利用率？**  答：目前设备利用率60左右%。  **问11：墨西哥工厂产线规划？**  答：第一期规划两条缓冲块产线，设备主要是由国内转移，墨西哥人工成本较国内低，管理、 技术人员前期由公司派驻，后期根据市场情况调节墨西哥工厂产能及产线设计。  **问12：前五大客户收入占比？**  答：2023年前三季度，公司前五大客户占比 40%-50%左右。（前述数据未经审计）  **问13：线控制动做得比较好的公司有哪些？**  答：外资以博世、采埃孚、大陆电子等为主，占据国内市场绝大部分份额；内资以伯特利为主。  **问14：公司的战略是否有变化？**  答：没有变化，公司仍然会通过内生和外延两种方式积极开发新业务，主要围绕跟汽车相关和跟新材料相关的领域，公司可以通过赋能产生协同效应。  **问15：小米汽车是否有意向借壳上市？公司是否有可能与其合作？**  答：公司总部层面没有与小米汽车接触，目前没有听到这方面的消息。  **问16：公司近期股价波动较大，上交所也对公司发出监管警示，有没有可能说是我们公司这边因为涨的时候才发警示，别的时候就不管，有没有这种可能性？今后我们公司这边有没有可能会考虑跟上交所这边多一些互动？**  答：今后我们在信披方面会更加严谨，严格遵守相关法规要求。 | | |
| **附件清单** | 无 | | |
| **时间** | 2023年11月16日 | | |