

证券代码：002786

证券简称：银宝山新

深圳市银宝山新科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	天风证券 孙潇雅、王彬宇 广发基金 饶云飞 华安基金 李 杨
时间	2022年12月20日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理 唐 伟 副总经理、董事会秘书 王 坤 证券事务代表、董事会办公室主任 汤 奇
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：可否请领导介绍一下公司的发展历程及最新业务情况？ 答：公司于1993年成立，2015年12月在深交所上市，是一家以模具为核心，集工业设计、模具制造、智能制造为一体化“模具+”服务提供商。 2、问：目前公司大股东股权转让进展如何？潘总上任为公司董事长后会对公司带来哪些变化呢？ 答：大股东股权转让事项是由股东自行处理，收到股东告知函后公司也及时披露公告，后续公司会及时关注事项进展，及时

履行信息披露义务。目前潘总已经在履行公司董事长职责。

3、问：目前公司汽车类和消费电子类客户主要有哪些？

答：目前公司的主营业务分为两大板块：汽车类客户主要有延锋、彼欧、弗吉亚、丰田等；通讯及消费电子类客户主要是华为、中兴、思科、TCL、三星等企业。

4、问：这三大板块业务占比大概是多少？

答：通讯类产品占主营约 40%左右，消费电子和汽车类业务约各占 30%。

5、问：公司与汽车类客户的合作模式是怎么样的，有没有一些具体车型的合作？

答：公司主要是 2 类合作模式：作为一级供应商供货或向整车厂供货，供货产品模具和结构部品均有，后续拟向整个模块化的汽车智能部件进行业务延伸。

6、问：公司与比亚迪合作是通过一级供应商吗？

答：公司在汽车模具和零部件产品上均有作为一级供方和二级供方与比亚迪进行合作。

7、问：模具和结构件的品类主要是哪些呢？

答：汽车类模具主要是内外饰；汽车结构件主要是塑料制品，如汽车内饰件、座椅等。

8、问：比亚迪业务占公司汽车业务的营收比重大概是多少呢？

答：具体经营数据请届时关注公司披露的定期报告。

9、问：公司与比亚迪的合作是什么时候开始的啊？具体车型

有哪些呢？

答：公司与比亚迪的合作时间较长，合作初期配套供货偏低端的车型，后续与客户的主力车型陆续介入合作。

10、问：汽车类跟其他的大的客户合作关系和配套如何？

答：汽车类产品公司合作的客户群体比较广，也是公司主营核心业务，目前与宝马、丰田、大众等都有合作。

11、问：咱们给丰田、宝马、大众是以出口为主吗？

答：国内和出口都有，这两年因为海外疫情影响，主要是以国内为主。

12、问：前述提到汽车业务占公司总营收的 30%。那汽车业务中模具和零部件的占比分别是多少呢？

答：目前公司以汽车模具为主导，汽车业务中模具业务约占比 60%-70%，未来公司将以汽车智能部件为发展重心，比如天窗主件、侧滑门、座椅总成部件等。

13、问：目前公司毛利率较低，原因主要是哪些呢？

答：综合来讲，主要有以下几个方面的原因：（1）模具业务方面，因全球疫情反复导致海外各车企削减车型开发数量或延后开发，工厂关停，导致公司模具业务毛利率水平略低；（2）通讯结构件业务方面，受中美贸易摩擦、芯片供应紧缺等因素影响，公司通讯类产品订单也下滑。（3）主要原材料价格大幅上涨、国际运费急速攀升等进一步压缩了公司的利润空间；（4）公司生产基地的搬迁整合对利润也造成一定影响。总体来说，过去三年是公司特殊时期及困难时期，管理团队对未来还是有信心的。

14、问：目前深圳的基地是都搬迁到东莞了吗？国内还有哪些生产基地？

答：目前深圳大部分产能已经转移至东莞，深圳保留了一小部分产能。国内像在惠州、广州、天津、南通、武汉、长沙都有公司的生产基地。

15、问：以后公司业务的重心会放在哪里呢？公司未来的中长期的战略规划是怎么样的？

答：公司目前正在做一些业务的转型升级，重点在2个方面：一是以汽车智能部件作为战略升级重点业务；二是公司半导体高端装备整机集成作为战略升级业务。当然公司目前依托模具、结构件业务会控制一定规模，争取做专、做精、做出利润。

16、问：这2个战略升级业务协同性，体现在哪些方面？

答：首先这2块业务都是依托公司在汽车模具和结构件上积累了大量设计制造经验，也积累了一大批优质客户资源，有完善的客户群体，公司在做好现有业务的同时，与存量客户进行新业务的开发和突破，完成业务的转型升级。

17、问：可否展开介绍智能部件的形态？及哪些会进行外购，哪些会自行生产？

答：汽车智能部件像智能天窗、智能侧滑门系统、车内智能座椅系统等，公司会以结构为底层，功能性赋能做整个设计开发。像电机马达、玻璃核心部件可能还是要外购的，但结构件公司会自己做，会通过生产、组装、调试、最终以智能部件形式供给客户。

18、问：公司在技术方面有哪些储备呢？

答：目前公司有完善的模具制造标准体系、具备复合模塑高端

模具的设计开发与生产制造能力、有丰富的技术研发成果、有优质的客户资源优势等等。这些公司在定期报告中均有相关介绍。

19、问：目前公司在半固态压铸上有布局吗？

答：公司有相关专利，储备了一些技术，公司也在持续紧密跟进其行业发展动态。

20、问：公司业绩拐点大概出现在什么时候？今年四季度或明年一季度能看到吗？

答：具体业绩情况届时请您关注公司披露的定期报告，目前公司也在采取调整竞争策略，增加高附加值产品，摒弃利润率低的产品等措施提振公司业绩，公司管理层对未来发展还是比较有信心的。

21、问：公司的利润端的拐点会在什么时候出现呢？收入的改善来源于哪块业务？

答：作为经营管理团队，明年扭亏为盈是我们最大的目标，但要看市场、疫情等大环境情况，目前公司在积极做好基础业务，也在做一些战略的转型升级，后续公司会有一个爬坡及改善的过程。

22、问：在汽车业务这块新能源供货比例大概是多少？公司后续会不会重点布局新能源汽车这块？

答：具体的经营数据届时您关注一下公司披露的定期报告，从战略规划角度，公司后续战略转型的重点也是依托公司汽车模具、结构件业务做升级，布局汽车智能部件、争取拓展智能部件市场。

	<p>23、问：这部分重点导入或者突破客户有哪些？</p> <p>答：目前公司有优质的存量的客户，后续公司会在传统的模具及结构件上做好增量，做好现有客户的关系维护，争取在智能部件合作上进一步打开突破口。目前存在不确定性。</p> <p>24、问：目前汽车类产品的竞争对手主要是哪些？</p> <p>答：目前与公司对标的主要有一些大型模具厂，如天汽模、格力模具厂、华益胜等。</p> <p>25、问：公司单套模具的价值大概是多少呢？等业务稳态后，预计汽车类及通讯类的毛利率分别能达到多少呢？</p> <p>答：单套模具形态不一样，其价格也会不同。像保险杠、尾门等单套模具的价值都比较高。后续公司的目标是将汽车类业务毛利能做到 20%以上，通讯和消费电子类能做到 15%以上。</p> <p>26、问：定期报告中前五供应商有广东鸿图科技股份有限公司，公司主要向其采购什么？</p> <p>答：公司与广州鸿图的合作主要是基于公司通讯及消费电子类产品采购需求。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 12 月 20 日