

证券代码：002664

证券简称：信质集团

信质集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与信质集团2022年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023年4月28日15:00—17:00
地点	“信质集团投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	副董事长、总裁：徐正辉先生 独立董事：周岳江 财务负责人：楚瑞明先生 董事会秘书：陈世海先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：在手订单情况如何？新签合同占比多少？ 答：投资者您好，公司目前在手订单符合预期，新项目按照进度如期推进。谢谢！</p> <p>2、问：未来的资本开支计划？收并购方面是否有动作？ 答：投资者您好，公司自2020提出“一朵红花 两片绿叶”的战略，我们以新能源业务作为未来发展的重点，基于此，未来几年公司的资本开支情况均围绕着新能源业务展开，并结合实际情况进行适度调整进度安排；另外，公司也会密切关注行业动态情况，对收并购作内部分析讨论。谢谢！</p> <p>3、问：公司合作的新能源汽车企业主要有哪些？后续的发展如何？ 答：投资者您好，公司新能源业务发展顺利，目前合作单位以特定客户、吉利威睿、BYD、联电、上海电驱、东风电驱、智新科技等为主，公司将持续推进新能源业务做大做强，未来形成梯队供应模式，全面覆盖高、中、低端业务，以求达到公司既定目标。谢谢！</p> <p>4、问：公司目前在行业内的竞争优势主要体现在？如何保持这种优势？ 答：投资者您好，公司核心竞争力已在年度报告“第三节 管理层讨论与分析”中详细表述，我们将继续加大研发投入，加强技术创新，以确保公司能持续在细分领域做大做强，以更好的业绩来回馈广大投资者对公司的支持！</p> <p>5、问：未来的研发投入是怎样的占比情况？ 答：投资者您好，公司未来将以新能源业务作为发展的重点，为确保新能源业务的持续发展，研发尤其关键。公司将从两方面推进：一是内部加强新技术迭代、新工艺的创新、关键人才及专业骨干的培养锻炼，二是外部合作方面，加快与各大院校之间的研发合作，推进以新材料为代表的材料领域的应用推广落地，同时对标行业引领者，引进高端人才，保障好项目落地。谢谢！</p>

	<p>6、问：公司如何控制原材料价格风险，有没有通过期货市场前提锁定价格？ 答：投资者您好，感谢关注。公司产品所需主要原材料包括钢材(硅钢、冷轧钢板)、铜(漆包线)，钢材价格的大幅波动对公司主要生产产品的生产成本影响较大，从而影响公司的经营业绩。因钢材属于特殊材质，无期货业务。公司将强化市场预测分析，紧盯市场行情变化，通过对大宗物料实行战略性采购，深化内部管理，强化预算控制，提升新材料开发力度，提高新产品附加值和新产品销售比例等措施，来规避原材料价格波动风险。公司建立较为全面的供应商管理体系并拥有广泛的采购渠道，具有一定的价格转嫁能力。谢谢！</p> <p>7、问：今年的业绩展望能否分享一下？今年增速和去年相比是怎样的？ 答：投资者您好，公司内部业绩目标已经明确，基于公司两次股权激励的考核基数，公司23年扣非后的净利润相较20年同比增幅不低于28%，谢谢！</p> <p>8、问：未来公司如何扩大企业自身规模，提升市场份额？ 答：投资者您好，一、公司将持续巩固传统业务的同时，加强与现有新能源客户(特定客户、吉利威睿、BYD等)保持紧密对接，拓宽产品系列(圆线及扁线总成业务)，提升公司在现有新能源客户端的市场占比；积极开拓新客户(如长安、广汽、上汽、Tier 1主流客户等)，提高公司知名度，确保市场整体份额稳步提升；二、公司将加快电池精密结构件业务的市场开拓，在动力电池方面，争取头部企业更大的份额，推进新客户、新项目的顺利落地；在储能电池方面，积极与行业头部企业合作，加快项目开发，争取早日落地，为公司业绩提供保障；三、公司将积极布局工程机械电机、工业电机及特种电机。谢谢！</p> <p>9、问：贵公司目前产品的产能情况怎么样？ 答：投资者您好，公司目前产品的产能相对充足，同时，公司也为后期的扩张做好了应急等准备工作。谢谢！</p> <p>10、问：如果下游汽车整车的价格下滑是否对公司产品售价有影响？公司有何应对举措？ 答：投资者您好，若下游汽车整车持续降价，势必会影响整个产业链，公司将从自身内部管理出发，降低运营管理成本；同时，积极寻求下游整机客户的价值链改善，达到价值链的成本优势；另外，积极推进与上游供应端保持联动，以求减少终端对公司本身的影响。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月28日