

证券代码： 301181

证券简称： 标榜股份

编号： 2023-002

江阴标榜汽车部件股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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	线上参与公司 2023 年半年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 09 月 26 日（星期二）下午 15:00-16:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长 赵奇 董事兼总经理 沈皓 副总经理兼财务总监 刘德强 副总经理兼董事会秘书 吴立
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司以网络文字互动的方式召开 2023 年半年度业绩说明会，就投资者关心的问题与投资者进行沟通交流。主要沟通内容简述如下：</p> <p>1、公司已上市一年多，请问公司的发展前景及行业壁垒是什么？今年半年报表现还可以，为何股价跌跌不休，公司有没有减持计划。相比其它公司有何优势？</p> <p>答：您好，公司一直从事汽车尼龙管路及连接件系列产品的研发、生产和销售，尼龙材料管路具有重量轻、耐腐蚀、可设计性强、易于加工等优点，符合汽车零部件行业节能环保、轻量化、进口替代和新能源的发展趋势，公司车用尼龙产品的应用场景以及单车价值量均具备提升空间。主要行业壁垒有客户审核认证壁垒，技术与人才壁垒，产品研发与生产工艺壁垒等等。</p> <p>感谢您对公司上半年业绩的肯定，股价波动受宏观经济、行业情况、二级市场情绪等多种因素的影响，公司控股股东、董监</p>

高等持有的股份目前均处于限售状态，暂无减持计划。公司之后如有相关稳定股价计划，将严格按照法律法规履行信息披露义务。

公司长期专注于汽车尼龙管路制造领域，拥有丰富的尼龙材料挤出、成型、注塑、装配技术工艺经验。从公司的发展历程看，我们一直以来对标国际知名管路和连接件企业，并专注于这个赛道。未来，公司将持续聚焦主业，紧跟新能源发展趋势，持续加强做好生产经营工作，抓住市场机遇，围绕汽车尼龙管路及连接件等系列产品继续深耕发展。感谢您的关注。

2、公司上半年业绩不错，请问三季度业绩能继续保持稳定的增长吗？现在已经是九月底了，如果业绩同比增长不错，希望公司能提前自愿披露公告而不是像上半年那样等到最后一刻，谢谢。

答：您好，感谢您对公司上半年业绩的肯定。目前公司生产经营一切正常，三季度业绩情况敬请关注公司将于10月24日披露的《2023年第三季度报告》。感谢您的关注。

3、请问公司三季度有新增定点单位吗？

答：您好，2023年上半年公司获得了包括理想、方正电机、欣旺达、大众安徽、上汽大众、弗迪动力、奥迪一汽新能源、Teklas、上海重塑等新老客户在内的多项产品定点，预计在2023年底或2024年上半年开始供货。三季度，我公司积极与市场上各个主机厂、动力电池厂客户广泛接触，目前已获得上汽飞凡、一汽红旗等新老客户的多项定点项目。公司将在巩固现有客户的基础上不断拓展新客户，做好客户同步开发，持续满足客户定制化、个性化、多样化的产品需求。感谢您的关注。

4、请赵总展望一下公司下半年及未来公司的发展前景，主要看点有哪些？具体措施有哪些？有发展规划和目标吗？谢谢。

答：您好，2023年下半年公司的工作重点仍然放在新老客户开拓、项目开发、新品研发以及加强内部管理等方面，尤其是瞄准新能源赛道，大力拓展新能源客户。从客户拓展来看，在巩固与加强传统燃油车业务的同时，大力拓展新能源市场业务，进一步开拓知名汽车整车厂商客户和动力电池厂商客户，增加核心客户的数量。从产品拓展来看，抓住两个推动：一是推动“以塑

代胶”、“以塑代钢”的发展趋势，二是推动国产替代的发展进程。在未来的发展规划和目标上，公司将坚持聚焦主业，围绕汽车尼龙管路及连接件等系列产品继续深耕发展，公司不断加大资本、研发、人力等方面的投入，持续推进募投项目建设，进一步优化产品结构、丰富产品品类、提升产品技术研发水准、提高质量控制水平，通过精准的市场定位，拓展客户群体，提高市场占有率。感谢您的关注。

5、现在中国新能源汽车集体爆发，走到全球发展的前列，公司在这一发展趋势下能多大程度上分享到发展红利呢？

答：您好，新能源是全球汽车产业的发展趋势，坚持发展新能源汽车已成为我国国家战略，中国新能源汽车的发展已居于全球前列。我公司的尼龙管路及连接件产品具有重量轻、耐腐蚀、可设计性强、易于加工等优点，符合汽车零部件行业节能环保、轻量化、进口替代的发展趋势，符合新能源的发展趋势。随着乘用车管路行业的发展，“以塑代钢”、“以塑代胶”的趋势进一步确定，新能源车的尼龙管路应用场景将更为丰富，尼龙管路行业将是新能源汽车发展浪潮的受益者。

公司紧跟行业发展趋势，积极向新能源汽车领域拓展，致力于新能源产品技术突破，不断丰富新能源领域的产品品类，不断扩大在新能源汽车领域的应用。从 2021 年至今，公司的新能源业务稳步增长。2023 年上半年公司新能源产品收入 3,354.67 万元，占营业收入 12.71%，同比增长 48.70%，增长势头良好。感谢您的关注。

6、关于公司年度纳税情况可以详细披露一下，特别是增值税、企业所得税和代缴个人所得税。

答：您好，公司主要缴纳增值税、企业所得税、城建税、教育费附加、房产税、土地使用税、印花税等税费，并代扣代缴员工薪资收入、股东股票分红之个人所得税等。相关项目具体情况，请参阅公司《2022 年年度报告》。

7、请问公司闲置募集资金的使用用途是什么？

答：您好！公司募投项目已在实施中，对闲置的募集资金适时进行现金管理，以提高募集资金使用效率，增加投资收益，详见公司披露于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）的《关于

使用部分闲置募集资金和部分闲置自有资金进行现金管理的公告》（公告编号：2023-006）和《2023年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》（公告编号：2023-038）。感谢您的关注。

8、请问，目前公司新能源汽车方面订单如何？

答：您好，公司新能源汽车方面的在手项目较多，并在不断持续拓展客户、获取项目定点。2023年上半年，公司成功开发弗迪动力、理想、奥迪一汽新能源、方正电机等新客户，获得了包括欣旺达、大众安徽、上汽大众、弗迪动力、理想、奥迪一汽新能源、Teklas、上海重塑等新老客户在内的多项产品定点，其中大部分为新能源产品定点，预计在2023年底或2024年上半年开始供货。三季度，我公司积极与市场上各个主机厂、动力电池厂客户广泛接触，目前已获得上汽飞凡、一汽红旗等新老客户的多项定点项目。下一步公司将继续大力拓展新客户，做好客户同步开发，持续满足客户定制化、个性化、多样化的产品需求。感谢您的关注。

9、董事长年轻有为，希望抓住风口，让公司业绩越来越好！

答：您好，感谢您对公司的关注和支持，对我和我的团队的鼓励。我们将一如既往，兢兢业业，不断做精做强。公司紧跟汽车行业节能环保、轻量化、进口替代和新能源的发展趋势，坚持既定的“传统燃油车业+新能源业务”双赛道发展战略，在原客户中不断深入挖潜业务，同时大力拓展新客户，不断提升技术研发水平，不断提高生产效能，不断促进管理水准，夯实持续发展基础。感谢您的关注。

10、公司的募集资金用完了吗？募投项目建设情况如何？

答：您好，公司募投项目已在实施中，并对闲置募集资金适时进行现金管理，以提高资金使用效率，增加投资收益。截至2023年6月30日，公司募集资金累计投入3.55亿元，募集资金余额为5.01亿元（含利息收入、理财收益等）。详见公司披露于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）的《2023年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》（公告编号：2023-038）。感谢您的关注。

11、公司的下游客户有哪些？客户合作程度如何？

答：您好，公司现有主要客户包括一汽大众、上汽大众、零

跑汽车、哈金森 Hutchinson、特科拉 Teklas、康迪泰克 Contitech、安波福 Aptiv、舍弗勒、鹏翎股份、中鼎股份等整车厂和零部件企业。公司在与各系列品牌客户合作过程中，广泛积累了不同整车厂的配套经验，并实现规模化生产，增强了公司的发展潜力。此外，公司大力持续开拓新能源汽车及高端品牌市场，2023 年上半年，公司成功开发弗迪动力、理想、奥迪一汽新能源、方正电机等新客户。感谢您的关注。

12、标榜股份的产品有哪些独特竞争优势？

答：您好，公司产品主要优势如下：

一、同步开发与产品研发优势，公司一直以来与知名整车厂和优秀汽车零部件制造企业进行广泛交流合作，将知名汽车厂商产品开发的技术理念运用到尼龙管路产品的开发和制造过程中。在汽车整车厂的新产品开发过程中，公司紧密配合整车厂，能够根据产品性能和装配要求进行同步开发，并不断按照其最新要求进行持续优化和改进，积极解决客户在新产品研发中出现的问题。公司建有汽车尼龙管路及连接系统技术研发中心，能够自主开发尼龙管路及连接件。通过运用 CREO、CATIA、UG 等 CAD 软件工具，公司能够在计算机中模拟不同产品、材料的强度、结构、流阻等性能，凭借 3D 打印技术快速制造样品不断修改产品设计方案，持续优化生产过程和工装模具参数，并应用 PLM 系统进行协同开发、数据管理缩短开发周期，大幅提升公司产品的开发创新效率。

二、生产工艺优势，公司多年来在尼龙管路制造领域深耕细作，积累了尼龙材质加工的丰富工艺经验。公司掌握的多项尼龙管路及连接件制造的核心工艺，公司拥有完备的生产试验设备，对各工艺环节进行实时检测确保产品技术参数的可靠性和稳定性。公司凭借生产工艺经验的积累，可对生产过程中热成型的温度及压力、冷却环节的温度、使用模具规格等工艺参数做到精细化控制，保证产品质量的稳定。

三、新产品、新技术应用与研发优势，公司始终紧跟汽车行业环保化、轻量化的发展趋势，不断进行公司产品及技术的创新，在提高核心竞争力的同时满足下游行业需求。一方面，尼龙管路由于良好的管体重量、内壁粗糙度及耐油耐高温等性能，在汽车

管路中有着愈发重要的作用，是实现汽车轻量化的重要方式之一。公司目前已经掌握与汽车尼龙管路制造相关的多种核心技术工艺，并不断对其加以改进，不但解决以往生产制造过程中的瓶颈与缺陷，而且能保证尼龙产品的质量与性能。另一方面，在新能源汽车持续爆发式增长，渗透率不断提升的背景下，公司紧密跟随下游新能源需求，积极配套开发新能源产品。目前公司已获得多个新能源冷却系统管路或连接件零件定点信，培育了公司新的利润增长点。

四、产品质量优势，公司通过了 IATF16949:2016 质量管理体系认证，在产品品质、工艺技术、响应速度等方面达到了欧美知名品牌车企的标准和要求，其中动力系统连接管路部分产品的质量、性能优势显著，可以媲美国际知名尼龙管路生产企业，实现国产替代。因此，公司获得了国内主要知名整车厂和行业内优秀汽车零部件企业的广泛认可。公司曾多次荣获主要客户给予的荣誉奖励，赢得了良好的市场口碑，成为细分领域的标杆企业，形成了较强的质量竞争优势。感谢您的关注。

13、公司 2023 年上半年的营业收入和净利润都有所增长，请具体说明一下情况。

答：您好，公司 2023 年上半年营业收入和净利润的构成及来源没有发生重大变动。公司 2023 年上半年营业收入 263,865,966.20 元，同比增长 16.73%，归属于上市公司股东的净利润 70,966,335.63 元，同比增长 51.89%。收入增长主要因连接件、冷却系统连接管路等产品销售增长所致，同时因连接件、冷却系统连接管路等产品相对毛利率较高提升了整体毛利率，加之理财收益增加等因素，因而净利润增长较多，详细请参见公司《2023 年半年度报告》，感谢您的关注。

14、国家政策对公司所属的材料行业有哪些支持和利好？

答：您好，我公司属于汽车零部件制造行业。汽车产业为国民经济中的支柱型产业，我国政府历来重视汽车及汽车零部件产业发展，2020 年以来，国家相继推出《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》、《“十四五”节能减排综合工作方案》、《扩大内需战略规划纲要（2022—2035 年）》等政策以促进行业良性有序发展。感谢您的关注。

15、公司如何保持自身产品的竞争优势？

答：您好，企业唯有不断进取，方能在激烈的市场竞争中保持领先。公司将持续做好如下工作：

一、技术研发方面：公司紧跟汽车行业环保化、轻量化的发展趋势，紧跟新能源发展浪潮，大力投入研发，不断进行公司产品及技术的创新，继续在新能源汽车热管理系统管路方面加大开发投入，针对电池、电机和电驱的冷却管路，充分发挥尼龙管路的性能优势，积极和新能源主机厂商、电池厂商共同开发。除了尼龙管路和连接件，公司不断丰富产品种类结构，不断扩大产品原材料研发和应用的技术范围，增加公司在新能源应用管路产品领域的覆盖面和多样性。

二、产品工艺方面：公司持续对产品生产工艺进行改造、提升，通过智能化改造，提升设备产能和生产效率，提高产品质量。引入先进的数字化管理系统，提升项目管理的能力，提高生产运营效率。熟练应用多层挤出、水辅注塑、激光焊接、智能检测等关键工序的工艺技术，构建流畅的自动化、智能化生产线，充分满足产品的不同技术要求。进一步打造完善柔性化生产线，应对产品切换要求和客户需求的变化。

三、生产管理方面：作为国内汽车尼龙管路制造行业的优势企业，公司将精细化的管理理念、完善的流程控制制度和先进的生产检测设备相结合，在不同产品的设计、制造、装配等各个环节实行专门的项目管理，依靠丰富的管理经验，降低材料、人员、设备等损耗，高效组织生产。构建精细化管理体系为公司产品批量化、高效化、高品质的快速交付提供有力支持。

四、人才团队方面：公司拥有行业经验丰富、技术实力过硬的管理和研发团队，公司技术、质量、运营、工程、销售等主要负责人均拥有近 20 年的行业从业经验，对汽车尼龙管路及连接件的生产 and 经营具有深刻的理解。公司将进一步完善和不断优化内部运作体制，调动不同层级员工的积极性并显著提升管理效能，并通过不断优化人才资源配置，完善人才引进和职业发展机制，通过内部培训、股权激励等方式提高企业的凝聚力和战斗力。感谢您的关注。

16、公司获取专利情况如何？在行业处于什么位置？

答：您好，截至 2023 年 6 月 30 日，公司拥有已授权境内专利 71 项、境外专利 1 项，软件著作权 9 项。公司高度重视研发创新，围绕市场趋势以及客户需求，不断整合自身资源，提高技术水平及研发能力。重视核心技术知识产权保护，在行业内形成了较高的竞争壁垒，构成了公司的一大核心竞争力。感谢您的关注。

17、标榜股份的毛利率和净利率是多少？

答：您好，公司 2023 年 1-6 月毛利率为 35.53%，净利率为 26.89%。详见公司披露于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）的《2023 年半年度报告》。感谢您的关注。

18、公司对前五客户的销售占比多少？是否存在大客户依赖？

答：您好，根据公司《2022 年年度报告》，公司前五大客户的销售占比约为 85.82%，客户集中度较高。公司将持续大力拓展客户，现有主要客户包括一汽大众、上汽大众、奥迪新能源、零跑汽车、理想汽车、上汽集团、合众新能源、弗迪动力、舍弗勒、哈金森、特科拉、康迪泰克、鹏翎股份、安波福、特思通、库博、方正电机等整车厂和零部件企业，公司将在巩固现有客户的基础上不断拓展新客户，做好客户同步开发，持续满足客户定制化、个性化、多样化的产品需求。感谢您的关注。

19、请问公司新能源业务客户中有华为吗？

答：您好，目前公司新能源业务客户中没有华为。感谢您的关注。

20、公司 2023 年上半年营业收入构成比例是怎样的？

答：您好，公司主营产品可分为动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件及精密注塑件等其他产品，2023 年上半年占比分别为 56.50%，10.88%，25.83%，6.79%。详见公司披露于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）的《2023 年半年度报告》。感谢您的关注。

21、公司的客户中海外客户占比大不大？海外订单多吗？

答：您好，公司 2023 年上半年境外营收占比为 9.89%，详见公司披露于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）的《2023 年半年度报告》。感谢您的关注。

	<p>22、公司产品的国内的市场占有率是多少？产能是否满足订单需求？</p> <p>答：您好，关于市场占有率，公司目前未掌握权威的市场统计数据，目前生产经营开展有序，项目订单稳定，产能可以满足订单需求。感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-09-26