

证券代码：301160

证券简称：翔楼新材

苏州翔楼新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 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	于良涛 上海递归私募基金管理有限公司 米宇 东吴证券 陈恺睿 犁得尔投资 李悦 银润资产 魏雨迪 国泰君安证券 王宏玉 国泰君安证券 周南 勤辰资产 袁钉 东证资管 张同鑫 上海国鸣投资管理有限公司 袁莉 上海远希私募基金 董一平 浙江秘银投资管理有限公司 饶海宁 常春藤资产 吕乐艺 睿亿投资 杨润泽 上海涌乐私募基金管理有限公司 任恒 民生证券 董迎 上海石舍资产管理有限公司 蔡钊永 浙江前川投资管理有限公司 李超 国金证券 王钦扬 国金证券 刘伟 细水投资 王兆成 山合投资 项光隆 独立投资人 匡人雷 民生证券 俞海海 上海翀云私募基金 宋伟 浙商证券 王璘 甬兴证券 陈无忌 光大证券 沈皓俊 浙商证券 王鑫延 华泰证券

	罗子博 海通资管 于朔 财通证券 韩家宝 财通证券 薛潇 中庚基金 张宜欣 中庚基金 曾征 中信资管 李煦阳 上海证券 刘依然 国联证券股份有限公司 周向昉 浙商证券 王德慧 九方智投 易轰 长江证券 鞠龙 国华人寿 宁小涵 东方证券 邓胜 中信建投证券 王靖涵 中邮证券 胡瑞丽 陆家嘴信托 卓佳亮 嘉实基金 王靖涵 中邮证券 朱细汇 名禹资产 冀泳洁 山西证券 赵颖芳 中银国际资管 李心宇 高竹基金 袁迦昌 远信投资 葛弋洲 国海证券 赵子淇 财通证券研究所 洪晨露 光大证券研究所 徐榕 中金公司资产管理部 黄振华 长信基金 陈佳彬 长信基金 杨潇 上海胤胜资产 俞俊 誉华资产管理上海有限公司 齐腾 海创基金 樊生龙 海创(上海)私募基金管理有限公司 廖辰轩 淳厚基金 陈印 淳厚基金管理有限公司 柴泽阳 华福证券 袁野 海创基金 吴杰 浙江瑞丰达资产管理有限公司 鲁艳妮 上海苓茏投资管理有限公司
时间	2024年04月25日 14:00-15:40
地点	上海浦东香格里拉酒店
上市公司接待人员姓名	董事长 钱和生先生 总经理 唐卫国先生 财务总监 曹菊芬女士 董事会秘书 钱雅琴女士

	研发技术总监 李佩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、我有3个问题，1) 公司此前产能扩张步伐稳定，以后公司规划的节奏是什么样？2) 当下公司下游以汽车零部件应用为主，安徽投产后大概是什么比例？3) 精冲新材料作为非标产品，公司如何实现高性能运营？</p> <p>答：1) 今年产能仍以苏州工厂为主，公司会继续采取优化工艺、优化排产等措施挖掘产量潜力，力争实现产量增长；安徽工厂2025年第一年实际产能需要看设备调试和人员磨合情况，会力争实现4万吨以上的产量。2) 安徽工厂项目也会以汽车、轴承、高端制造为主。高端精密零部件材料用量不大，但附加值远高于汽车和轴承材料。3) 公司针对非标产品，会针对每个产品和产品规格建立系统数据库+以及有专人（销售、技术等）跟随客户需求；此外，公司从开厂到现在，客户稳定性很强，很多大客户订单规格保持稳定，因此针对定制化管理，公司也会制定文件标准，实现精细化管理。</p> <p>2、公司产品吨净利此前会增长，以后会趋于稳定还是会保持增长？</p> <p>答：公司的材料得到应用是需要长期磨合，验证才能进入供应链建立长期合作关系的，因此长期发展以来，业务订单总是稳中有升，在安徽新厂投产前，吨净利是比较稳定的。</p> <p>3、2023年16万吨产量中，是否统计过多少属于汽车，与燃油发动机强相关的有多少？燃油和新能源车相比需求更多还是更少？多少属于前装，多少属于后装？</p> <p>答：公司85%左右是供给下游汽车行业，这85%里面50%左右是门锁、座椅、天窗、转向系统等燃油和新能源都会应用的平台件，还有30%左右是动力系统相关，这部分动力系统相关的材料应用于燃油车、新能源混动等领域，具体比例公司也无明确数据。前装后装是终端的数据，公司没有统计过。</p> <p>4、轴承材料的市场空间有多少？</p>

答：轴承材料本身有几百亿的市场空间，公司也是国内做轴承材料国产替代的龙头，此前轴承高端材料是用的德国比尔斯坦，以及日本韩国的材料商的产品。

5、介绍一下进入日系车回带来多大成长空间，以及工业应用领域市场的格局、开拓难度和汽车领域有什么区别，公司怎么看待这一市场？

答：日系的材料此前是日本韩国供应较多，价格偏高，随着这几年汽车行业竞争加剧，日系车在国内竞争力逐渐减少，日系客户面临较大的降本压力，因此选择了翔楼作为材料的解决方案提供商。目前已经开始逐渐开始合作，采用用于门锁、座椅、变速箱、离合器等部分，预计日系客户会成为新的业务增长点。工业板块中仅工具、刀具领域就是一个很大的板块，比如公司在和博世电动工具之类探讨合作机会。但整体而言，汽车仍会是最大的市场。对比全球龙头企业，威尔斯等都是百万吨以上的级别，因此公司认为借助出海等机会，新材料行业天花板很高。

6、想问一下商业模式方面，未来公司成长后议价能力是否有改善，收付款情况如何？

答：公司90%以上采购是来自于宝钢，公司采购量很大，会有一定原材料价格优势。公司作为精冲新材料企业，高度重视产品的稳定性性能要求，和宝钢有战略合作，能为公司提供品质高度可控稳定的产品，对公司长远发展有利。公司的报价的机制，也是得到外企客户充分认可的，也比较稳定。

7、中长期来看，冲压材料替代空间有多大？未来毛利率会不会更高？

答：以中国汽车产量3000万辆来看，国外单车用量25公斤左右，国内15-20公斤，在考虑冲压过程中材料的损耗率，预计是一个非常巨大的市场。公司专注在细分领域里开发多元化材料，未来安徽工厂新机器、智能化设备会支撑公司做出更轻更薄的材料，市场空间会持续打开。另外，仅以精冲而言，全球汽车精冲材料市场约300万吨，其中中国70-100万

吨；而广义的定制化冲压材料单车用量大约有几百公斤，每年都存在一定的量替代更新。我们计算只要汽车上替代1公斤，意味着有约4.5万吨需求量新增。精冲工艺能实现大幅降本，极端的能下降70%。原来很多是机加工、铸造之类工艺生产的原材料已经完成了工艺替换。比如轴承保持架，机加工，需要经过削薄、精加工步骤，现在已经有从型材挤压成带材，再冲压，效率得到大幅提升。因此冲压材料的市场机会在未来工艺替代中持续增加。毛利率变高的原因，一方面是很多新项目是公司开发的新产品，公司议价空间高，同时，通过淘汰一些低毛利产品，或者是竞争对手已经跟上在做的，实现了订单稳定的前提下毛利持续优化。

8、公司的材料在下游是否有成材率之类的比例？

答：在下游材料利用率是50-60%。公司自身生产过程大约是90%成材率。

9、冲压帮助客户降本的逻辑，是单位售价更高但用量更少的概念么？

答：帮助公司降本可以从几个角度理解，一方面是加工端，客户原有的加工方式效率低、能耗高，现在可能用了精冲材料，价格更高但是算到总成本会更低；此外，在最终的零部件使用寿命也会增加。因此整体上冲压能够显著帮助客户降本。

10、公司现在吨净利1100左右，威尔斯之类有多少？

答：吨净利水平取决于产品的生产难度，如果国内不能做的威尔斯他们利润空间就很高，国内能做到的我们能做的，双方利润空间就差不多，实际生产中也会与公司能做出来的成本控制能力有关。

11、公司和客户采用EVI模式合作，机器人用的柔轮之类和谁在布局？采用精冲材料和和原方案相比有什么优势？这个方式海外是否有在使用？

答：合作方暂时不方便透露。和传统方案相比，以前是锻打之类方式，现在公司用板材做，已完成了初步的技术论证，成本减少大概能有70%，生产周期效率上提升3倍。当然

	<p>冲压做出毛坯后，还需要客户研磨、开齿等。目前是和国内的客户合作，海外暂时没有用这种方式。</p> <p>12、客户付款周期情况？汽车和轴承，现金流是否会优化？</p> <p>答：付款周期60-90天，比较稳定，公司在2023年4季度只有100多万净现金流，主要是订单旺盛，公司增加备货等原因。公司会动态调整承兑汇票和现款的政策，因此各季度的现金流会呈现一定差异。对于长期合作的老客户，仍是发货后付款的模式，新客户会有30%的预收款政策，以确保公司现金流健康稳定。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年04月25日