证券简称: 祥鑫科技

样鑫科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2024-005

	784 → 3
	□特定对象调研 □分析师会议
投资者关	□媒体采访
系活动类	□新闻发布会 □路演活动
别	□现场参观 □电话会议
	□其他 (请文字说明其他活动内容)
参与单位	祥鑫科技 2023 年度业绩说明会采用网络远程方式进行,面向全体投资
名称	者
时间	2024年05月08日15:00-17:00
地点	深圳证券交易所"互动易平台"http://irm.cninfo.com.cn"云访谈"
	栏目
	董事长: 陈荣
	副董事长、总经理: 谢祥娃
上市公司	董事、副总经理、董事会秘书: 陈振海
人员姓名	财务负责人: 李燕红
	独立董事: 黄奕鹏
	保荐代表人: 赵简明
	Q1:公司在新能源领域大幅突破后,通信产品的比重降低了。但是
	公司有没有关注到行业趋势,华为昇腾鲲鹏集群今年的销售额会突破
	1000 亿,未来 2-3 年之内就会达到 3000 亿规模。昇腾(板卡,模块,
投者关系	机框,液冷及风冷散热,钣金件)集群(柜级框级液冷,模块液冷为主)
活动主要	鲲鹏(传统机架式机箱,风冷液冷散热器,钣金件)公司现在主要交付
内容介绍	钣金件,公司要快速通过收购或者其它手段提升技术能力,才能在通信
	领域分得更大的蛋糕。
	公司在通信领域为H客户、四川华鲲振宇、超聚变、中兴等企业
	供应精密金属结构件、数控钣金件产品,可应用在 5G 基站、IDC 建设

等领域。公司将持续提高技术研发能力,提升核心竞争力,进一步加大市场开拓力度,力争成为更多世界级优秀企业的重要合作伙伴,实现公司快速发展。感谢您的建议。

Q2: 今年下半年开始美国要实施新的光伏产品关税政策,预计会对 我国光伏产业影响交大。进而对公司的产品受限,请阐述如何弥补这部 分的营业额或利润,进而维持高速增长。

公司目前已经向H客户、锦浪科技、Enphase、C客户、亿纬锂能、蜂巢能源、欣旺达、新能安、厦门海辰、南网科技、闻储创新、麦田能源、湖北楚能、中车时代、中电新能源、多氟多等知名企业供应光伏逆变器结构件、一体化储能系统解决方案及代工等相关产品。公司的境外客户主要分布在德国、日本、美国、墨西哥和英国等地区。公司积极探索海外市场机会,墨西哥工厂是公司海外战略布局之一,也是公司开拓北美市场重要的一步。公司将持续提高技术研发能力,提升核心竞争力,进一步加大市场开拓力度,持续拓展光伏领域的战略客户,做好配套服务。

Q3: 公司未来持续增长点在哪里?公司未来的愿景是什么?

公司未来的发展战略是积极拥抱新能源,包括新能源汽车、动力电池、光伏逆变器和储能行业。公司未来会提高自身产品的价值量,给客户提供更方便的服务,成为平台化、集成化的供应商。汽车产业的转型升级,对汽车零部件企业提出更高的要求,同时蕴含着广阔的发展空间和巨大的市场机遇,特别是汽车模具和零部件行业领先企业将从新能源汽车的发展中获益。同时公司会加强北美市场以及东南亚市场的建设,以围绕海外强势出口产品与技术服务能力为中心,形成补充性产品矩阵构建与本土化工厂落地。未来也会加强欧洲市场客户开拓能力,依仗公司的模具技术、成本优势、优质服务以及在公司在欧洲的技术、售后服务团队,进一步加强欧洲市场客户开拓;同时公司也将围绕核心产品与技术路线,开发多样性的其他品类产品系列,为后期产能落地进一步做好订单准备。

Q4: 1.2023 年工作报告中提出本公司已显现规模效应,请用目前 产能,产能利用率,毛利润,期间费用等指标,具体证明一下。2.怎 么看待公司的未来发展。

公司在东莞、广州、苏州、天津、宁波、宜宾等地以及国外墨西 哥布局了生产基地,产品覆盖了珠三角、长三角和京津冀产业集群, 也将为北美地区的客户就近配套,目前产能可以满足公司未来的规 划,并且能够根据客户的需求增加对应的产能。公司未来的发展战略 是积极拥抱新能源,包括新能源汽车、动力电池、光伏逆变器和储能 行业。公司未来会提高自身产品的价值量,给客户提供更方便的服 务,成为平台化、集成化的供应商。汽车产业的转型升级,对汽车零 部件企业提出更高的要求,同时蕴含着广阔的发展空间和巨大的市场 机遇,特别是汽车模具和零部件行业领先企业将从新能源汽车的发展 中获益。同时公司会加强北美市场以及东南亚市场的建设,以围绕海 外强势出口产品与技术服务能力为中心,形成补充性产品矩阵构建与 本土化工厂落地。未来也会加强欧洲市场客户开拓能力, 依仗公司的 模具技术、成本优势、优质服务以及在公司在欧洲的技术、售后服务 团队,进一步加强欧洲市场客户开拓;同时公司也将围绕核心产品与 技术路线,开发多样性的其他品类产品系列,为后期产能落地进一步 做好订单准备。

Q5: 尊敬的陈总您好,请问除了传统的汽配业务外,公司在液冷服务器、人形机器人、充电桩和低空经济方面是否有业务进展。还有关注到常熟二期项目基本收尾,请问常熟二期项目主要是与哪些客户配套。谢谢您的回答。

液冷服务器领域,公司的埋管式水冷板、水冷散热器、新能源散热器、剖沟散热器等产品可应用于 GPU 冷却、服务器冷却和 IDC 数据中心以及汽车领域,目前已和客户进行液冷服务器和液冷超充项目开发生产工作。人形机器人领域,机器人潜在产业链和电动车的零部件产业链技术有一定的重叠度,公司已为优必选和库卡供应金属结构件相关产品。低空经济领域,公司可以根据飞行汽车公司的要求研发生

产模具及轻量化零部件,正在与客户进行项目沟通。公司将持续关注 行业的发展趋势和市场发展状况,持续开拓新领域、新业务。公司在 华东地区布局了苏州常熟生产基地和宁波杭州湾生产基地,主要为蔚 来汽车、吉利汽车、零跑汽车、奇瑞捷豹路虎、威睿电池、C客户、中 创新航、国轩高科、正力新能、延锋等客户进行配套。公司在华东地 区布局了苏州常熟生产基地和宁波杭州湾生产基地,主要为蔚来汽 车、吉利汽车、奇瑞捷豹路虎、威睿电池、 延锋等客户进行配套。

Q6: 本次公司非公开发行有二家广东国资委旗下的产业基金,他们跟公司的合作是长期的吗?

产业基金参与公司定增体现了对公司核心价值的认可。公司将继续保持与产业基金的合作,实现高质量发展。

Q7: 公司什么产品年年拉低毛利?

公司将通过提升技术创新能力,提高生产效率和精益管理水平,不断提高公司产品竞争力与盈利能力,优化产品结构,通过规模化生产来降低生产成本,提升公司的产能利用率。

Q8: 陈总你好,首先祝贺公司 2022 年,2023 年取得了营收及盈利的大福增长,这离不开各位管理层的付出。但是做为祥鑫科技的投资者来说,过去二年尤其是过去一年并没有获得市值的同步增长。你想对投资者说点什么,投资者还能不能长期持有公司股票。

公司致力于促进业绩的持续稳定发展,重视和关注公司价值及股 东利益,公司将持续做好经营管理工作,不断提升公司的核心竞争力 和经营业绩,努力用业绩回报广大投资者。

Q9:公司的董秘或者说证券事务代表,积极回答投资者问题,积极介绍公司业务发展方向及机会,让投资者更加深入的了解公司。从这个方面来说当之无愧的优秀,在市场可以排名前 10%。但是投资者又是痛苦的,面对公司盈利能力持续提升,发展空间广阔。公司的股价没有反映出应有的价值,这个方面公司或者管理层能否增持股份增加大家的信心呢。(同样类型的公司银轮股份,股价连续突破历史新高,在这种情况下公司还积极回购股份)。

公司致力于促进业绩的持续稳定发展,重视和关注公司价值及股 东利益,公司将持续做好经营管理工作,不断提升公司的核心竞争力 和经营业绩,努力用业绩回报广大投资者。

Q10:公司在互动交流中有反馈,公司能够独立设计,集成功能性部件,确实单纯的结构件加工制造门槛较低,并且受到原材料价格波动及客户降成本的影响。银轮跟三花在这个领域功能性部件做的是比较好的,希望公司多学习提升。有机会收购这个方面有专业能力的公司,增加竞争力

公司已具备研发、制造高强度钢板、汽车铝镁合金轻量化部件和 大型汽车精密模具技术,还拥有行业领先的超高强度钢板和铝镁合金 模具成型技术、自冲铆接(SPR)技术、热融自攻丝技术(FDS)技 术、拼焊板技术、CAE模拟仿真技术等,能够为不同的客户提供多样化 的汽车轻量化和电池箱体解决方案。汽车制造注重轻量化技术,超高 强度钢板、铝合金等轻量化材料的应用有较大幅度的提升,高强度钢 板、铝合金等轻量化材料的加工难度更大,对模具和零部件生产企业 的技术水平有更高的要求。金属成型涉及多种工艺包括冷冲压成型、 热冲压成型、压铸成型、锻造成型等,因此技术门槛较高,公司密切 关注各种新工艺、新技术的发展情况,并与华南理工大学等专业院 校、机构建立了产学研合作关系,为持续开拓新领域、新业务提供技 术储备。 公司主要原材料为钢材、铝材等金属材料。公司已经与主要 客户建立了价格联动机制,与客户按月度或季度更新铝料价格。同 时,公司与供应商也达成了价格联动共识,按照市场月度均价调整铝 料价格,也会对钢材进行锁价。通过上述措施,可有效地减少原材料 价格波动对公司的影响。感谢您对公司提出的建议。

Q11:公司本次非公开发行股票已经完成了,公司有反馈前期是自有资金投入了,建设周期大概二年。那么 2024 年底时候大概可以投产 多少,乐观估计的话能够达到 50%吗?

为匹配募集资金投资项目的进展,公司已使用自筹资金进行了前期投入,募集资金到账后按照相关规定的程序予以置换。本次向特定

对象发行股票募投项目的建设期为2年,目前项目正在建设中,已实现部分投产。

Q12:广汽集团是公司的主要客户之一,今年广汽埃安的销售没有 去年火爆。今年公司广汽的业务量会下降吗?

公司是广汽埃安的一级供应商,主要向广汽埃安供应轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘系统部件、动力电池箱体(托盘)等产品。公司将持续提高技术研发能力,提升核心竞争力,进一步加大市场开拓力度,力争成为更多世界级优秀企业的重要合作伙伴,实现公司快速发展。

Q13:公司历年的盈利结余,募集结余,加上本次募集的资金,累计有十几亿了。作为财务负责人,如何保证公司的资金都用在刀刃上,会不会躺在银行吃利息。

公司将严格按照市场发展情况和募集资金使用计划投入项目建设,确保资金得到合理分配和有效利用。

Q14: 在新能源汽车领域,公司有没有什么愿景跟目标,公司未来 想成为一个什么样的公司。博世/电装/采埃孚/等是公司发展的目标 吗?

公司未来的发展战略是积极拥抱新能源,包括新能源汽车、动力电池、光伏逆变器和储能行业。公司未来会提高自身产品的价值量,给客户提供更方便的服务,成为平台化、集成化的供应商。汽车产业的转型升级,对汽车零部件企业提出更高的要求,同时蕴含着广阔的发展空间和巨大的市场机遇,特别是汽车模具和零部件行业领先企业将从新能源汽车的发展中获益。同时公司会加强北美市场以及东南亚市场的建设,以围绕海外强势出口产品与技术服务能力为中心,形成补充性产品矩阵构建与本土化工厂落地。未来也会加强欧洲市场客户开拓能力,依仗公司的模具技术、成本优势、优质服务以及在公司在欧洲的技术、售后服务团队,进一步加强欧洲市场客户开拓;同时公司也将围绕核心产品与技术路线,开发多样性的其他品类产品系列,为后期产能落地进一步做好订单准备。

Q15: 谢总你好,2023年公司新增了几百亿的定点项目,但是2024年这方面的披露信息很少,是新客户,新产品拓展不顺利吗?

公司持续获得新能源汽车、动力电池、储能和光伏逆变器、通信服务器等行业客户的项目定点体现了客户对公司的研发技术、生产能力和产品质量的认可,进一步巩固和提高了公司的市场竞争力,产品的实际供货时间、供货价格、供货数量以客户的后续正式供货协议或销售订单为准,有利于提升公司未来的经营业绩。目前公司在手订单充足,正有序与相关客户开展各项生产工作。

Q16:墨西哥工厂今年进行了注资,今年业务规模有增长吗?

增资主要用于墨西哥祥鑫购置设备和日常经营等,以支持墨西哥祥鑫的快速发展,进一步扩大公司墨西哥生产基地的经营规模、运营能力和市场竞争力,符合公司的战略规划和长远利益。目前,公司墨西哥工厂已为延锋、佛吉亚、恺博配套,终端的客户是T客户、福特、起亚、John Deere等,未来的目标战略客户有T客户、奔驰、宝马、博泽等。

Q17: 上一期的股权激励马上就到期了。公司后续有没有员工持股计划,如何保证核心员工能够分享到公司的增长,跟公司共同成长。

公司致力于健全长效激励机制,采取多种方式吸引和留住优秀人才,充分调动公司核心团队、技术骨干的积极性、创造性。目前,公司人才队伍稳步提升,实力不断增强,未来将根据相关法律法规规定,结合公司发展的实际情况和需要,适时开展不同类型的员工激励政策。感谢您的建议!

Q18: 预计下半年美联储会降息,大宗商品可能提前会上涨,如果公司原材料上涨,公司有没有预案。

公司已经与主要客户建立了价格联动机制,与客户按月度或季度 更新铝料价格。同时,公司与供应商也达成了价格联动共识,按照市 场月度均价调整铝料价格,也会对钢材进行锁价。公司将持续跟踪原 材料的价格走势,加强库存管理;提前预测原材料的需求和供应情 况,合理安排原材料的采购和库存。通过上述措施,可有效地减少原材料价格波动对公司的影响。

Q19:公司的治理是多方面的,独立董事要发挥更大的价值。春节前股市异常波动时候大量的公司回购股份,作为独立董事,面对这种非理性波动,是否也应该给公司建议,拿出一些积极的措施。

作为独立董事,我们将继续与公司管理层密切合作,提出合理建议,为公司的长期发展和投资者的利益保驾护航。同时,我们也会密切关注市场动态,及时调整策略,应对市场的变化,确保公司的稳健经营和持续增长。谢谢!

Q20: 陈总你好,希望多多向专业的投资机构宣传,公司的发展方向跟前景。一个公司的影响力是方方面面的,资本市场的影响力也特别重要。

公司重视投资者关系管理工作,在合法合规的前提下,通过多种方式与投资者积极交流,持续传递公司价值。

本次调研过程中,公司严格依照《深圳证券交易所股票上市规则》等规定执行,未出现未公开重大信息泄露等情况。

附件清单

(如有)

无