

证券代码：603305

证券简称：旭升集团

公告编号：2023-032

宁波旭升集团股份有限公司

关于 2022 年年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

宁波旭升集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2023年4月7日15:00-16:00在证券日报网路演平台(<http://www.zqrb.cn/huiyi/lyhd/index.html>)以“文字网络互动”方式召开了“公司2022年年度业绩说明会”。关于本次说明会的召开事项，公司已于2023年3月29日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露了《旭升集团关于召开2022年年度业绩说明会的公告》(公告编号：2023-029)。现将业绩说明会召开情况公告如下：

一、说明会召开情况

2023年4月7日，公司董事长兼总经理徐旭东先生、副总经理兼董事会秘书周小芬女士、财务总监卢建波先生、独立董事李圭峰先生及证券部有关人员出席了本次网上业绩说明会，与投资者进行了互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司就投资者在本次说明会上提出的问题给予了回答，主要问题及回答整理如下：

Q1：请问，之前旭升集团在3月7日晚间同步披露了向不特定对象发行可转换公司债券预案，公司拟募资28亿元用于产能扩充。能否具体讲解一下募投项目及项目前景。谢谢

回复：尊敬的投资者，您好！公司本次发行所募集的资金将投向新能源汽车领域的精密铝合金零部件的产能建设，并补充流动资金。本次产能规划将向新能源汽车的核心三电系统相关产品更为倾斜，是对公司现有主业的加强，有利于促成公司在“新能源、轻量化、集成化”三大维度方面的优势深化，以迎接全面电动化时代的到来，成为可持续能源经济的重要参与者之一。感谢您的关注！

Q2：请问疫情过后，公司现在手订单量如何？

回复：尊敬的投资者，您好！目前公司生产经营一切正常，在手订单充足，感谢您的关注！

Q3: 公司目前主要客户除了特斯拉之外, 还有哪些新客户?

回复: 尊敬的投资者, 您好! 公司凭借着早期积累的中高端客户服务经验, 公司已成功开拓并构建了全球客户资源体系, 重点覆盖亚洲、北美及欧洲三大全球新能源汽车消费的潜力市场。以 2022 年的产销量计, 全球新能源汽车领域最具规模及成长性的两大新能源头部车企先后成为了公司的客户之一。

在其他车企或一级零部件供应商的布局方面, 公司已覆盖了国内外新势力车企如 Rivian、Lucid、蔚来、理想、小鹏、零跑等; 国内外成熟的优势车企如长城汽车、德国大众、北极星等; 国内外知名一级零部件供应商如采埃孚、法雷奥、西门子、海斯坦普、宁德时代等。感谢您的关注!

Q4: 新能源汽车制造领域, 公司主要有哪些产品? 市场份额如何?

回复: 尊敬的投资者, 您好! 公司现有产品主要聚焦于新能源汽车领域, 涵盖多个汽车核心系统, 包括传动系统、控制系统、悬挂系统、电池系统等。从工艺角度, 公司是目前行业内少有的同时掌握压铸、锻造、挤出三大铝合金成型工艺的企业, 并均具备量产能力, 能够针对不同客户需求提供一站式轻量化解决方案。

此外, 公司自 2022 年起将着力把新能源汽车领域所积累的核心优势逐步延伸至更为广义的新能源业务领域, 包括但不限于户用或商用储能系统的核心铝制部件等。今年来, 公司持续推进和丰富该等产品的布局, 加大开发其他潜力客户, 增加储能领域的客户积累。感谢您的关注!

Q5: 请问公司在产品工艺技术方面有哪些独特优势?

回复: 尊敬的投资者, 您好! 公司是该领域业内少有的同时掌握了压铸、锻造和挤压三种铝合金成型技术及其集成化能力的企业。基于公司未来的战略定位和对客户需求的充分解构, 公司于 2022 年组建全新的系统集成事业部, 覆盖集成化产品的材料开发、同步设计、先进制造工艺研究、试验验证等, 并陆续取得了客户相关项目的定点。感谢您的关注!

Q6: 公司第一大客户的营业收入占比分别为 39.93%和 34.37%, 营业收入倚重于主要客户, 是否风险过高?

回复: 尊敬的投资者, 您好! 由于公司早期布局汽车轻量化领域时, 优先与该领域中的领先车企建立合作关系, 并稳定合作多年, 因而其收入占比较高。此外, 在新能源汽车领域, 根据 EV Volumes 数据, 2022 年公司第一大客户在纯电车 (BEVs) 市场的全球份额为 17%, 具有绝对领先地位。因此, 基于行业集中度的特性和公司的历史发展路径的原因, 第一大客户在公司收入结构中占据了一定比例。近年来, 公司亦加强客户结构的持续优化, 其收入占比逐期小幅下降。感谢您的关注!

Q7: 请问徐董事长, 2022 年度过去了, 确实不易, 对于今后的发展, 请您讲解一下公司发展战略。

回复: 尊敬的投资者, 您好! 公司将紧紧抓住新能源产业快速发展的机遇, 坚持轻量化为发展方向, 以“北美、亚太、欧洲”为市场, 以“压铸、锻造、挤压”三大工艺模块为主, 逐步拓宽至系统集成化, 持续提升以“技术创新、快速反应、同步研发、成本管控”为核心的优势, 以“坚持、超越、快乐、感恩”为

价值观，成就员工，让更多人过上美好的生活，成为全球新能源轻量化领域的领跑者。感谢您的关注！

Q8: 公司 2022 年度公司营业收入同比上升 47.31%，营业成本同比上升 47.60%。请问是什么原因？成本上升是否过快？

回复：尊敬的投资者，您好！公司 2022 年营业收入同比增加主要是由于公司前期开拓的新能源领域客户项目订单持续放量，销量增加较多。公司营业成本增加幅度与公司营业收入增幅基本一致。感谢您的关注！

Q9: 新能源汽车行业波动及上游汽车精密铝合金零部件市场竞争加剧，公司对此有何准备和解决方案？

回复：尊敬的投资者，您好！公司会持续加强新能源汽车领域的聚焦优势，并与客户的新能源生态系统布局协同发展，紧随前沿趋势拓宽产品应用场景，成为可持续能源经济的重要参与者之一。感谢您的关注！

Q10: 公司于 2022 年投入研发 1.73 亿元，较去年同期增长超过 30%。请问公司获得哪些新的研发成功？

回复：尊敬的投资者，您好！公司长期致力于精密铝合金零部件相关工艺技术的研究与开发，并且在新能源汽车的轻量化技术路径方面积累了技术经验优势。

在原材料方面，公司能够自主研发铝合金配方及原材料铸造工艺，优化材料性能，有利于产品在强度、韧性、寿命、力学性能方面的进一步提升。

在工艺方面，公司所掌握的铝合金成型技术，已由原先的压铸，拓展至锻造、挤出，能够更好的覆盖不同客户多样化的需求。同时，在产品及模具开发方面，公司建立了一套专业快速的反应机制以及时响应客户需求，且公司具备优秀的工装夹具和刀具的设计能力，能够进一步保障零部件的精密度。此外，公司在研发方面积极采用数字化赋能，在“产品数字化研发与设计”场景下获选 2022 年度工信部智能制造优秀场景榜单。

在前瞻性布局方面，顺应零部件集成化的趋势，公司于 2022 年布局设立系统集成事业部，旨在从材料开发、同步设计、先进制造工艺研究、试验验证等方面，全面深入集成化零部件领域的产品研发。

此外，公司的技术研发优势亦延伸至户用储能领域，已针对户用储能系列产品研制了配套的金属结构件，并于 2022 年第四季度起向该领域的知名客户进行批量供应。感谢您的关注！

Q11: 今年公司业务上有何打算？

回复：公司未来会（1）坚持聚焦新能源汽车领域的优质业务机会，推进集成化产品及技术工艺的升级，为迎接全面电动化时代的到来蓄力而发（2）与客户的新能源生态系统布局协同发展，紧随前沿趋势拓宽产品应用场景，成为可持续能源经济的重要参与者之一（3）打造更为灵活可靠的全球供应链及服务体系，并持续推行生产经营全流程的数字化赋能，效率是竞争力永远的基石（4）持续优化人才选拔及培养机制，为公司长期高质量的发展制定合理化的人才支撑战略。感谢您的关注！

三、风险提示

本次业绩说明会如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。

四、其他事项

投资者可以通过证券日报网路演平台（<http://www.zqrb.cn/huiyi/lyhd/index.html>）查看本次说明会的召开情况及主要内容。

特此公告。

宁波旭升集团股份有限公司董事会

2023年4月10日