

宁波旭升集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号: 2022-008

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他电话会议
参与单位名称及人员姓名	信达证券 武浩、陆嘉敏、丁泓婧、黄楷 国任保险 李文瀚 华夏基金 董文翰 国投瑞银 朴虹睿 招银理财 郝雪梅、莫格威 泉果基金 余海洋 中信保诚 孙浩中 海富通 王振邀 广发基金 张笑天 华安基金 李杨、文康 富国基金 孙柏蔚 鹤禧投资 秦周丹 正心谷 邓晨亮、禄晨耕 浦银安盛 李邓希 西部利得 吴桐 汐泰投资 何亚东、胡昊泽 宝盈基金 张仲雄、李巍宇 合远基金 汪福强 易方达 胡云峰 鹏华基金 薛少龙 易同投资 吴思农
时间	2022 年 11 月 10 日 10-13 点
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理 徐旭东 董事长特助 傅倩倩 证券事务代表 陈佳伟
投资者关系活动主要内容介绍	(1) 参观公司展厅, 公司董事长、总经理徐总就公司目前原材料、客户发展、工艺发展、产能建设进度情况等公司基本情况做简单介绍: (2) 本次交流重点问答如下: Q1: 公司主机厂客户终端售价的下降, 是否会对供应商进行

调价？

答：公司与客户的定价体系已成熟稳定，目前整体的价格属于合理正常水平，基本不存在因终端价格下调从而对公司向下调价的可能性。

Q2：公司储能业务进展情况？其他同类业务客户拓展情况？

答：某国外客户一期项目为公司独供，已于本月开始逐步投产，国内外其他同类业务客户也在积极的接触开拓，如获得相应的定点并达到自愿信披标准公司也会及时进行披露。

Q3：公司铝瓶业务进展情况？

答：铝瓶应用场景丰富，目前公司欧洲订单面向快消费品市场，该业务投入产出比较高，公司也在进一步深度开拓现有客户及其他新客户，未来市场前景向好。

Q4：美国市场新能源车增长较快，对美国的新势力怎么看？Rivian、Lucid 等是否有潜力成为公司未来的大客户？未来海外市场本土化战略是否对订单有影响？

答：美国接下来的新能源汽车市场整体增长情况较乐观，公司也已实现客户的全面覆盖。就目前而言，公司海外市场的原有定点项目未有流失情况，并持续获得现有客户及新拓展客户的新增定点。

Q5：公司某国内大客户的订单目前订单情况如何？

答：公司目前已覆盖该客户大部分平台化车型，主要以压铸工艺产品为主，对应三电、动力系统等，自正式导入该客户供应商体系以后订单增长比较迅速，公司也及时就该客户项目定点信息做了披露。

Q6：一体化压铸的进展？

答：公司一直在持续保持关注，筹备了包括模具开发、工艺设计等环节的团队，在产业链上前瞻性地布局了核心环节——大型模具制造，并与科佳（长兴）签订了战略框架协议，待市场时机成熟，公司会快速切入，迅速的进入批量化生产阶段。

Q7：针对市场需求萎缩及客户销量不及预期的安全措施？

答：公司现有客户基本都是行业的头部优质客户，过往的合作历史基本都是非常顺利的。公司会优先选取销量确定性大的项目重点配置资源，也会在协议上进行相关约定。

Q8：公司未来几年（2023-2025 年）是否有收入规划指引？

答：公司整体经营风格偏稳健为主，在其他外因不发生较大变化的情况下，预计还是能继续保持近几年整体一个较高的增速。

附件清单(如有)	
日期	2022 年 11 月 10 日