

证券代码：002824

证券简称：和胜股份

广东和胜工业铝材股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-11-27

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 _____
参与单位名称及人员姓名	方正富邦基金 李若飞
时 间	2020 年 11 月 27 日
地 点	公司三楼董事会秘书办公室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书李江先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、 公司今年耐用消费品、消费电子、汽车零部件收入占比，其中汽车零部件中新能源车收入占比；</p> <p>答：截止到今年 6 月 30 日，公司耐用消费品收入占比是 19.80%、消费电子收入占比是 45.03%、汽车零部件收入占比是 24.50%。</p> <p>2、 公司主要客户要哪些；</p> <p>答：公司致力于向客户提供高品质的产品与服务，并且受到了国内众多知名品牌的青睐，在汽车部件新能源汽车部件有客户：宁德时代、广汽新能源和比亚迪等；在消费类电子产品有客户：华为、小米和 OPPO 等；在耐用消费品产品有客户：戴森和葛莱等客户。</p> <p>3、 公司铝挤压材产品和竞争对手核心竞争力在哪里，当前市场行业格局；</p> <p>答：公司和竞争对手对比核心竞争力：</p> <p>（1）、定制化、专业化生产及完整的一站式服务</p> <p>①、定制化服务</p> <p>针对下游不同行业对产品的质量、性能、外形尺寸等参数指标均有不同要求，公司组建了具有丰富经验的研发设计团队和营销团队，并配套了不同的质量管理体系和专业化生产单位，从产品开发初期便与客户积极沟通，深入全面了解客户需求，从铝合金材料研发、熔铸、模具设计、挤压及精密深加工、装配等全生产环节融入客户的定制化需求，与客户共同制定产品方案，为客户提供快速的定制化服务。通过定制化服务在与核心客户长期深度合作的过程中建立的高度相互认同感，强化公司持续盈利能力，</p>

提升公司在行业的竞争力。

②、专业化的开发、生产服务

公司建立了客户经理、项目经理、产品工程师、质量工程师四位一体的专业化客服团队，确保为不同客户提供专业的全方位服务。同时，公司技术中心设置铝合金新材料研究所、汽车轻量化研究所、型材及深加工部、生产技术部、技术管理部、模具设计制造部等多个研发团队，以保证为客户提供更有效、更专业的服务。在不同的应用领域，公司设立专业化的分子公司，满足不同行业客户定制化产品的专业化生产，实施适应不同行业的质量管理体系。通过设立专业化的生产组织形式，提升生产效率、保证产品质量和交期，训练专业化人才团队，实现快速的响应速度和交付能力。

③、完整的一站式服务

公司目前已形成了涵盖铝合金材料开发、熔铸、模具制造、挤压成型及精密深加工、装配等配套完整的研发生产服务链条，能为客户提供全流程开发和生产服务，充分满足了不同行业客户的个性化定制需求，并有利于缩短客户供应链和产品开发周期，减少中间交易环节，有效地控制产品成本及保证产品质量。

(2)、质量控制优势

公司拥有一支经验丰富的质量控制队伍，确保公司的产品质量从原材料到各个生产环节，直到成品检验，都得到了严格控制。公司对供应商的品质实行严格控制。公司配备了完善的检测设备，建立了国家级铝型材中心实验室，可以检测所有的铝型材产品，并获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）“试验室认定证书”（注册号：CNAS L11025），经过多年的经验积累，公司依据客户的要求与产品使用特性，并参考行业标准、国家标准、美国ASTM标准、日本JIS标准等制定了产品的内控与检测标准。公司制定的企业标准部分高于国家或国际标准，如铝合金化学成分的范围窄于国家标准；产品尺寸/形位公差精度、纵向室温力学性能也高于国家、国际标准。此外，公司为满足产品技术要求和保证产品品质，还制定了多项企业自有品质技术标准及控制指标，如在铝铸锭的含氢量和组织缺陷，产品的粗晶控制、焊合质量、表面质量及组织缺陷、挤压材纤维组织允许限度、阳极氧化后产品的光亮度值等影响产品质量因素方面均设立有高水平技术标准。

(3)、产品线布局及客户优势

公司产品主要应用于电子消费品、耐用消费品及汽车零部件领域，公司广泛的产品线布局使得公司产品结构均衡、客户结构分散，从而避免了对某一单项行业或某一客户的过度依赖，确保了公司的经营业绩不会因为某一行业或客户的不景气而出现较大的波动，从而在较大程度上保证了公司的持续盈利能力。同时，凭借在行业内的竞争优势，公司已成为多家行业内知名公司的产品供应链中的重要一员。大型企业一般对产品订制的可满足性、质量、精度、交货时间及公司管理水平的要求较高，其在选择供应商时更加注重供应商的规模、产品品质保证、售后服务等可持续性方面，

	<p>对供应商的考察系统且全面，周期较长，一旦确定供应商后不会轻易变动，具有业务关系持久和需求稳定的特点。公司与下游行业知名客户良好、稳定的合作关系有利于促进公司未来生产、销售规模的逐步扩大。</p> <p>当前市场格局：</p> <p>近年来行业逐步呈现出市场化程度高、产品同质化竞争激烈、产量供大于求的特点，标志着铝加工行业已由成长期进入成熟期。随着新能源汽车的加速发展及汽车轻量化需求的增加，将大幅带动汽车铝型材需求的增加，为专业从事新材料研发、设计、生产、销售的企业迎来快速发展提供了有利契机。</p> <p>4、目前铝价格上涨，对公司盈利影响，如何平抑铝价波动影响；</p> <p>答：近年来，受到宏观经济、市场供需及政策层面的影响，主要原材料市场价格出现较大幅度波动。公司产品的定价方式为“基准铝价+加工费”模式，基准铝价于客户下单时确认。加工费是针对不同客户的产品工艺要求以及复杂程度分别确定。</p> <p>公司将不断引进高性价比供应商，根据项目情况适时确定价格，避免价格波动影响经营利润。同时公司也将通过不断优化生产流程、降低生产成本等方法来消化原材料价格波动的影响。</p> <p>5、公司目前产能情况；</p> <p>答：公司目前产能情况良好且能满足客户订单的需求。</p> <p>6、公司后续发展战略，资本开支计划；</p> <p>答：公司主要从事工业铝挤压材及深加工制产品的研发、生产和销售，产品主要应用于消费电子产品，耐用消费品、汽车零部件等行业，公司在未来也将密切关注资本市场发展趋向，充分利用上市公司平台优势，有效整合各种外部资源适时稳妥地收购、兼并主业方向的同行业、下游产业链拥有核心生产技术、销售渠道的企业，进行技术和市场资源的战略整合，实现产业并购。力争通过资本运作和产业发展的良性互动，为公司业务打开更大的发展空间，实现公司快速扩张。</p> <p>7、公司财务费用较高原因。</p> <p>答：公司的财务费用主要是利息支出。为保证生产经营活动的正常开展，公司向金融机构融资，产生了较高的利息费用，所以财务费用较高。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020年11月27日