证券代码：300320 证券简称：海达股份

**江阴海达橡塑股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-01

|  |  |
| --- | --- |
| 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 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 上海申银万国证券研究所有限公司 竺绍迪  西藏合众易晟投资管理有限责任公司 虞利洪  金信基金管理有限公司 高俊芳  上海涌峰投资管理有限公司 周志鹏  上海置盛投资管理有限公司 宋佳佳  上海乾瞻资产管理有限公司 杨凡 |
| 时间 | 2020年1月16日 |
| 地点 | 江苏省江阴市周庄镇云顾路585号 |
| 上市公司接待人员姓名 | 吴天翼---副总经理  胡蕴新---副总经理、董事会秘书 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、请介绍业务收入完成情况：**  答：公司积极应对多变的市场形势，稳步经营，营业收入较上年度小幅增长。  **2、请介绍汽车业务收入情况：**  答：公司汽车领域业务分两块，橡胶密封减振部件和轻量化铝制品。  橡胶密封减振部件主要产品有天窗密封部件、整车密封部件、车辆减振部件等，目前天窗密封部件的业务收入占大头，在行业享有较高知名度，主要客户有伟巴斯特、英纳法、恩坦华等。2019年度公司的汽车用橡胶密封减振部件同比略有增长。  子公司科诺精工主要生产汽车用轻量化铝制品，轻量化铝制品销售先抑后扬，下半年汽车用铝制品业务快速回升，募投项目的建成确保了产能提升和交货进度，呈良好发展态势。  **3、请问公司汽车业务收入为什么逆势增长：**  答：2019年，受国际国内大环境、贸易战、汽车行业的周期性波动等因素影响，我国乘用车产销处于低位运行。公司汽车领域业务也受到了一点影响，但公司一直注重新产品、新材料、新车型的研发，前两年与主机厂等客户同步开发的天窗密封部件项目逐步量产，弥补了一些老产品老车型的销量下滑；虽然贸易战因素一直存在，但公司天窗密封部件的技术领先和成熟度获得了客户的认可，北美市场逐步打开；整车密封部件、车辆减振部件的新项目的量产，使业务收入同比有较好的增长。  **4、请问公司汽车密封业务主要有哪些客户：**  答：公司通过十多年的技术积累，天窗密封部件在行业内享有较高知名度，能与客户同步开发并提供系统解决方案，客户主要有伟巴斯特、英纳法、恩坦华等。汽车密封件整车业务正全面推进，并逐步进入上汽荣威、上汽大通、一汽轿车、一汽大众、吉利领克、广汽三菱、长安马自达、东风日产、长城汽车、北汽及新能源车的整车密封供应系统。  **5、请问公司产品的定价销售模式：**  答：盾构隧道止水橡胶密封件和轨道减振橡胶部件等工程类业务主要通过招投标方式销售，其他产品由公司与客户协议定价销售，一般每年初会根据原材料价格波动等因素进行调价，确定价格后，如果原材料价格再次大幅波动，会继续友好协商进行调价。公司的产品根据客户实际需求进行供货，直接销售给最终客户，或销售给配套厂商进行二次配套。公司各大类产品的销售模式绝大部分为直销，建筑密封件以直销为主，经销为辅的销售模式。  **6、请问公司是何时进入汽车业务领域：**  答：公司开发轨道车辆密封件后，积累了丰富的异形密封件研发经验，逐步布局汽车密封件业务领域，刚开始是以练兵为主，做一些低端的客车或卡车密封件，后来与业内知名密封件厂进行合作或为其做代加工，积累了相应经历和经验。2007年左右，汽车天窗在我国汽车制造行业刚起步，量小产出低、技术要求高，不被主力汽车密封件供应商所重视。公司了解此信息后开始主攻天窗密封件业务，凭借自身技术融合的优势，全力配合天窗总成供应商的开发进度，经过多年的打拼、努力，已能为客户提供系统解决方案，在行业内获得了较高知名度。  **7、特斯拉零部件国产化，公司是如何考虑的：**  答：最近市场对公司是否是特斯拉供应商很关注，公司尚未直接向特斯拉供货。汽车业务是公司重点发展方向之一，公司会密切关注、积极争取合作机会。如果公司与特斯拉签署重大合同，会根据相关规则及时公告。  **8、请问公司轨道交通业务发展如何：**  答：公司轨道交通领域业务主要有3大类产品，一是盾构隧道止水橡胶密封件，应用于地铁、过江隧道、引水工程、城市管廊等；二是轨道减振橡胶部件，应用于高铁、地铁、重载铁路等的减振；三是轨交轨道车辆橡胶密封和减振部件，应用于列车的密封和减振，近年来，我们陆续开发了取代进口的座椅减振部件、橡胶风档产品，在原供货基础上增加了新产品供应。  随着了加强“互联互通”、国家“一带一路”战略实施和我国政府对高铁走向国际市场的决心和信心的不断加强，轨道交通、高铁、有轨电车等市场将迎来前所未有的发展机遇，对该领域密封、减振产品的需求将随之扩大，为公司发展提供较为广阔的市场空间。我们对轨道交通领域的业务发展充满信心。  **9、请问建筑领域业务发展情况：**  答：公司建筑领域产品主要应用于门窗、幕墙工程，市场需求跟房地产市场的景气度相关，但公司三元乙丙橡胶密封条相比市场上的PVC胶条，耐候性好，随着国家对节能要求的提高，以及人们对居住的功能质量的提高、消费升级，三元乙丙橡胶密封条替代PVC胶条，正越来越被市场接受。近年来，公司通过设立经销点扩大业务量，扩大家装市场营销力度，取得了较大增幅。  **10、请问公司的业务发展和未来战略：**  答：多年来，公司是围绕橡塑制品为中心的多领域配套战略，坚持以新材料研发为核心，以市场为导向，从航运橡胶件起家，产品应用依次进入建筑、轨交、汽车、新能源等行业。企业的抗风险能力逐步增强，产品梯次布局、新业务领域逐个进入收获期，实现经营业绩持续增长。  同时随着技术的不断创新和发展，橡胶零部件的应用领域不断扩大，公司以密封带动减振，致力于高端装备配套用橡塑部件产品的研发、生产和销售，持续开发新的应用领域，寻找下一个爆发点，为全球客户提供密封、减振系统解决方案。  进入新时代，公司将注重新型材料的研发，向相关轻量化、自动化、智能化、节约环保型方向拓展，丰富公司产品结构，起到优势互补作用，渐次切入各个细分领域，保持持续增长。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年1月16日 |