

证券代码：002988

证券简称：豪美新材

广东豪美新材股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	信达证券：娄永刚、黄礼恒 盘京投资：马欣 信达澳银：徐聪 拾贝投资：练强
时间	2021年8月26日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：刘光芒 财务总监：许忠民 副总经理：陈涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 董事会秘书简要介绍公司上半年经营情况</p> <p>2021年上半年，公司实现销售收入24.19亿元，同比增长76.21%；归属于母公司所有者净利润6165.67万元，同比增长28.07%。</p> <p>铝型材销售方面，上半年实现销售收入21.9亿元，同比增长83.88%，其中建筑型材约9.86亿元，同比增长约58%，占销售额的40.77%；工业型材10.6亿元，同比增长104.7%，占销售额的44%。铝型材销售收入增速较快的原因主要有：</p> <p>①随着投资项目的逐步投产，公司产销量增加，销量同比增长62.3%；②公司销售的铝型材产品定价模式为“铝锭价+加工费”，上半年铝锭价格涨幅较大，推动产品销售价格上涨。</p>

汽车轻量化业务方面，上半年实现销售收入 1.38 亿元，同比增长近 2 倍。大幅增长的主要原因一方面得益于前期募投项目投产，产能有所增加；另一方面是受到上半年新能源汽车产销量增长带动电池托架、防撞梁等产品需求增长。

系统门窗方面，上半年实现销售收入约 1.3 亿元，同比增长 28.17%，其中零售业务同比增长 108%，推动系统门窗业务毛利率提升 5.35 个百分点至 36.97%。

二、投资者问答环节

1、上半年公司销售收入增长约 76%，其中产销量的增长及铝锭价格上涨带来的影响大致占比情况。

上半年公司铝型材产量 11.94 万吨，比去年同期增长 63.8%；销量 11.64 万吨，比去年同期增长 62.3%；上半年铝锭价格涨幅较大，平均价格同比上涨 30%以上。照此推算，上半年 76%的销售收入增长中，40%-50%来自于产销量增长及产品结构变化；30%-40%的增长来自于铝锭及原材料价格的上涨。

2、电解铝价格上涨，对公司盈利能力的影响分析。

公司铝型材业务主营业务成本中，直接材料成本占比超过 80%，主要原材料为铝锭。公司销售的铝型材产品定价模式主要为“铝锭价+加工费”，铝型材销售价格会跟随铝锭价格上涨而提升，具备一定的转嫁成本的能力。

铝锭价格波动对盈利的影响主要体现在：①公司“铝锭价+加工费”的定价模式，在加工费不变的情况下，铝锭价格上涨，导致销售毛利率、净利率都将有所下降。②公司存在一定数量的存货，且对下游客户存在一定的账期，相同数量的存货以及销售数量对应的存货金额及应收账款将随铝锭价格上涨而增加，增加公司营运资金需求。

3、汽车轻量化业务的订单情况。

公司汽车轻量化项目的销售订单与量产定点项目的数

量和量产车型的销量息息相关。截至6月底，公司汽车轻量化领域已取得140多个定点项目，其中已量产项目60余个。上半年公司多个项目进入量产阶段，包括丰田思域/新汉兰达、吉利星越/星瑞、奔驰C/E系列、广汽埃安、长城欧拉猫系列、小鹏P5等多款车型的防撞梁或电池托架产品。公司上半年新导入定点项目25个，覆盖车型包括奔驰、宝马、本田、丰田、小鹏、奇瑞、江淮、长城、广汽新能源汽车品牌推出的车型，将陆续进入量产阶段。

此外，公司还有多个项目处于样件开发阶段，未来将逐步进入项目定点及量产阶段。

4、汽车轻量化业务细分产品及占比，汽车轻量化业务的行业壁垒。

公司汽车轻量化产品包括电池托盘、防撞梁、副车架、减震支架、动力托架、电机部件等10余种产品。目前占销售收入较高主要产品为防撞梁和电池托架材料，占比超过70%。

传统的汽车材料主要为钢铁，国内铝挤压材料在汽车领域应用的时间较短，传统材料及部件企业对铝挤压材料在汽车领域应用的技术积累相对较弱；铝型材主要用于车身结构件及安全件，直接关系到汽车安全，材料企业需要通过整车企业和部件企业的双重认证；铝合金材料企业一般需要在新车研发阶段配合进行材料开发，产品导入周期较长。

5、公司汽车轻量化业务增长较快，现有产能能否满足公司业务发展？

上半年公司汽车轻量化业务实现销售收入1.38亿元，同比增长近2倍。随着国内新能源汽车产业的快速发展，公司汽车轻量化业务仍有望保持较快的增速。

公司IPO募投项目中，部分产线用于生产汽车轻量化材料及部件，随着募投项目的投产，可满足该项业务对产能的

需求。

6、贝克洛系统门窗业务运营模式。

“贝克洛”系统门窗的经营模式分为系统材料销售模式和成品窗销售模式，分别对应国内工程客户、国外工程客户和零售市场。

贝克洛在对材料构件、装配集成、气候条件进行了大量的检测、研发及技术储备的基础上，根据不同地区、不同项目的需求，提供门窗系统集成方案。贝克洛根据自主研发的门窗产品方案和配件标准，向相关供应商采购定制的铝型材以及五金件、胶条等门窗组件，进行模块化采购。

① 材料销售模式

贝克洛根据与门窗工程承包商达成的系统门窗定制化方案，向其销售包括铝型材、五金、胶条等在内的整套门窗系统材料。在整个过程中，贝克洛为门窗工程承包商提供专业培训，包括设计、加工、安装工艺及制造流程等，并提供配套的管理软件工具以及全方位技术服务支持。

在材料销售模式下，贝克洛不涉及成品窗的生产加工，而是销售整套系统门窗材料，属于轻资产的模式；由国内工程客户将整套系统门窗材料加工为成品窗，并负责房地产项目的现场安装工作。

②成品窗销售模式

贝克洛根据订单组织系统材料的配备，并将全套系统材料发至门窗加工企业，由门窗加工企业按照贝克洛工艺标准规范要求加工成成品窗，贝克洛再将成套的门窗交付给国外工程客户及国内零售店。

7、国内系统门窗发展情况以及前景展望。

目前国内门窗企业超过 3 万家，行业大中型企业数量少，行业集中度低，呈现“大行业，小公司”的市场格局。相对于传统的普通门窗，系统门窗在隔音性能、水密气密性、抗风

	<p>压性等方面具有较为突出的优势。随着收入水平不断上升，人们对居住环境舒适性、个性化的要求进一步提高。系统门窗产品符合低碳节能、消费升级的发展趋势，是建筑门窗的发展方向。</p> <p>建筑能耗占全国社会总能耗的 30%左右，而通过门窗损失的能量约占建筑物外围护结构能量损失的 50%。随着碳达峰、碳中和目标明确与环保低碳理念的不断深入，对门窗隔热性能等节能效率的要求将进一步提高。系统门窗具备优异的隔热性能、可有效降低建筑能耗，具有巨大的市场潜力。</p> <p>系统门窗目前国内系统门窗的渗透率仅为 2%-5%，在欧洲市场的渗透率达到 70%。中国每年 10 亿平米的新建房屋和二手房改造，未来几年有望保持较高的增速。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 8 月 26 日