

证券代码：003038

证券简称：鑫铂股份

安徽鑫铂铝业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-007

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券:李斌 马晓晨 龚润华 信达澳银:吴凯 胤胜资产:王青 信达证券:刘崇武 恒越基金:刘宇 海通国际:尹森 中邮基金:徐航 民生加银:田文涛 太平洋证券:李帅华 东北证券:王哲宇 太平基金:陈剑博 国金证券:曾萌
时间	2021年10月13日 13:30-15:30
地点	鑫铂科技会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：唐开健 财务总监：冯飞 证券部负责人：张海涛 证券事务代表：唐开慧
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者交流活动主要内容： 一、董事长介绍公司基本情况； 二、投资者提问环节： 问题 1、公司募投项目主要是做光伏铝型材，请简单介绍下光伏市场行

业的格局。

答：我们预计光伏组件 2021 年的出货量大约在 170GW-180GW，基本上不会超预期，主要是今年第三季度和第四季度原材料（硅料等）及其他辅材价格的上涨，应该对第四季度的出货量还是有较大的压力的。

据我们了解，下游主要客户的整体的开机率不足，在往年的第四季度光伏组件厂商都是在备料的。铝型材边框作为光伏组件的配套产品，每个 GW 的组件所需的铝型材重量应该在 6,500 吨左右，今年光伏组件对铝边框的市场需求量也就是 100-130 万吨左右。未来几年大家都比较看好光伏行业的发展，前几年的铝边框的生产厂家相对来说具有规模小，比较零散的状况。这两年就趋向于集中化，主要是随着下游行业客户的集中。第一梯队的光伏铝型材边框企业主要有中信渤海铝业控股有限公司、永臻科技（滁州/常州）有限公司、营口昌泰铝材有限公司和鑫铂股份，相对来说比较集中一点，但目前这 4 家的市场占有率基本上都在 10% 以下。

问题 2、您刚才提到的那几家竞争对手都是非上市的公司是吧？这都是非上市公司大概都在长三角附近吗？

答：除了我们公司以外，其余几家均为非上市公司。中信博海在河北；昌泰铝材在山东有个生产基地，然后在滁州新建了一个生产基地；永臻科技是在常州和滁州两个地方都有生产基地。

问题 3、未来光伏铝型材的市场竞争格局会集中判断的依据是什么？

答：判断的依据主要是光伏组件行业的客户呈现集中化的趋势，导致他们对上游配套供应商提出了集中化的需求。

问题 4、如果是一个新进入者进入光伏这个行业和我们竞争的话，他到下游去认证或者这种考核需要多长时间，需要一定的什么样的条件？然后但是比如说建筑铝型材厂家进入到光伏的下游的话，您看的话它转型的话需要一些什么样的条件？

答：对于新进入者或者转型做光伏铝边框的企业导入光伏组件厂商的时间大概为一年。主要考察供应商的产能规模、技术和产品质量。

潜在的竞争对手分为：一个是新进入者，一个铝压延的同行转型做光伏铝边框。首先国内铝压延行业的市场大概有 2,000 万吨左右的需求，光伏铝边框的整个市场在其中占比很小，在这 2,000 万吨的市场需求量中大约百分之五六十为建筑铝型材。

对于新进入者，主要为技术壁垒，下游不同产品及用途对于铝型材的合金配方、生产设备等均有差异化的要求，尤其是在合金配方、制造技术、工艺流程优化、经验等方面需要长时间的积累和尝试，对于新

进入者的产品技术水平、研发配合能力提出较高的要求。

对于建筑铝型材厂家转型做光伏铝边框，这里面涉及到一个两个门槛，第一个就是它的设备，用于做建筑型材的挤压设备相对来说精度不高，它在转型的过程当中就需要新建产能，用已有的设备转型做光伏铝边框是不行的。第二个就是在它的后道的表面处理工艺上，建筑铝型材的表面处理一般是表面喷涂工艺，光伏铝型材基本上都是氧化工艺。这两种表面处理工艺是不同的。

问题 5、您刚才提到一个组件进行提升，可能也就是一个两三年就会完成，后面我们大概就是像在隆基这种大客户里面可能的一个目标的市场率大概是在一个什么样的位置，包括他们自己从他们自身的角度，让您觉得他们能接受我们做到一个什么样的占有率？

答：据我们向下游客户了解，他们也会考虑他们的整个供应链的采购安全性风险，下游客户对我们实际上是每年都会做沟通和交流，正常情况下单个供应商占采购总额的份额一般情况下不会超过 30%。如果超过 30%，会对供应商进行充分的认证，以保证采购的安全性。

问题 6、今年这个铝锭价上涨很多，企业在这个过程中是如何对冲风险？

答：铝锭价格的上涨对公司来说会影响产品的毛利率，但单吨产品的加工费是不变的。在铝锭价上涨的过程中，最重要的影响就是公司向上游供应商采购铝棒的资金量增加，增加了资金成本。如果不及时向上游供应商锁定铝锭价，可能会侵蚀一部分利润。目前主要的应对措施：公司依托于上市公司的平台，增加融资，另外通过对应收账款的催收，提高资金回笼的速度。

问题 7、未来公司细分产品的结构中铝部件是否占据较大份额？

答：是的，公司未来会在部件级产品上下功夫，未来会减少工业铝型材的销售，加大铝部件产品的开发和销售，提升公司的盈利水平。

问题 8、光伏铝型材和铝部件的加工费差距大概是什么水平？

答：加工费差距约在 1300-1500 元/吨，净利差异约在 500-600 元/吨，主要是铝部件产品将铝型材经精锯、冲压、CNC 加工中心及表面处理等工艺进一步加工后，可直接用于产品组装的铝制品零部件或产品，因此加工费较高。

问题 9、请介绍一下公司的销售模式？

答：公司采取直销模式进行销售，与长期合作的大型客户建立战略合作关系，客户在实际采购时向公司下达订单，约定产品数量、规格、交期、结算方式等信息，供需双方根据框架协议及订单约定组织生产、发货、结算、回款。公司产品的销售价格主要根据“铝锭的市场公开价

格+加工费”的模式确定。加工费的大小与生产工艺的复杂程度及工艺类别有关。铝锭的市场公开价格的确定标准为下单当日长江有色金属网铝锭现货价格。

问题 10、与光伏组件公司的框架协议签署时间？

答：基本上是每年的年初。正常情况下年下游客户会跟供应商进行磋商，商谈未来一年的采购计划。

问题 11、请公司介绍下未来产能的规划情况？

答：公司的目标是在未来 3-5 年成为光伏铝边框市场的细分龙头，新能源光伏的快速发展对公司也提出了扩产的需求。公司募投项目预计年底之前完成验收并达产，结合现有的产能以及年产 2 万吨高端建筑铝型材的规划，公司预计 2022 年产能达到 20 万吨。公司会根据下游客户的需求，将进一步规划和扩张产能。

问题 12、公司的竞争优势主要体现在哪里？

答：公司的主要优势是全流程生产、一体化供应的优势和成本控制的优势，公司已经建立了一整套从原材料研发、模具设计与制造、生产加工、表面处理至精加工工艺的完整工业生产体系；公司在生产过程中通过数据化的精细管理，控制各环节的成品率，有效的实现生产成本的管控，成本优势保证了竞争过程中公司能够充分应对下游客户的降本需求。

问题 13、隆基股份的导入契机是什么？

答：首先是我们服务的客户晶科能源等知名企业的示范作用，其次还是通过我们的技术，参与到隆基股份的产品应用场景，满足客户降本的需求。综合服务和产品质量等因素，成为隆基股份认证的合格供应商。

问题 14、现在光伏行业竞争激烈，公司的光伏铝型材和铝部件的加工费会不会有下降的一个趋势？

答：从长期来看，下降是趋势，光伏组件企业也在降本，可能会传导到铝边框加工企业。但就目前来看，加工费已经到了临界点，再继续往下下降的可能性也不是非常大，不然上游供应商利润空间压缩，会影响到整个供求关系。

问题 15、今年的边框毛利率是多少？

答：毛利率可能较上年同期下降，主要系原材料铝棒采购价格上涨所致。

	<p>问题 16、公司募项目竣工验收后还需要客户做认证吗?</p> <p>答：不需要。公司的产品认证已经在导入客户时完成。</p> <p>问题 17、公司明年的产能规划是多少?</p> <p>答：公司正在逐步实施扩产计划，计划明年能够实现月产 2 万吨的规模。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 10 月 15 日