

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：2021-005

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	招商证券：于泽群、陆乾隆 诺安基金：李迪 嘉峪投资：张耀坤、朱修政 崇正投资：王艳
时间	2021年11月23日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理：陈涛 证券事务代表：张恩武
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司及子公司贝克洛、精美特材展厅并介绍公司情况</p> <p>二、调研活动问答内容</p> <p>1、贝克洛系统门窗的经营模式。</p> <p> 贝克洛在对材料构件、装配集成、气候条件进行大量的检测、研发及技术储备的基础上，根据不同地区、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标准，向相关供应商定制铝型材以及五金件、胶条等门窗组件，进行模块化采购。</p> <p> 在此基础上，贝克洛的销售模式分可以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和零售客户、国外工程客户。</p> <p> A、系统材料销售模式</p> <p> 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</p>

其销售包括铝型材、五金、胶条等整套门窗系统材料，由其加工为成品窗，以及进行现场安装工作。在整个过程中，贝克洛为客户提供专业培训，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。

B、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，委托其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。

贝克洛的经营模式属于轻资产的模式，是国内少有的在门窗领域将该模式进行规模化应用的企业，国外类似企业为旭格。旭格全球门窗业务规模超近 200 亿元，其成功经验表明该商业模式是可行的。

2、相对于传统模式，贝克洛经营模式的优势。

贝克洛实质是一个技术服务及解决方案提供商，产品研发设计、品牌、标准制定、供应链管理是该商业模式的核心。贝克洛的商业模式是一种轻资产的模式，不需要大额固定资产投资，不受产能限制。

保障贝克洛产品品质的核心在于持续研发后形成的材料、成品标准以及门窗加工、安装规范。相比传统门窗，贝克洛门窗隔音性能提升 1 倍以上，气密性提升 10 倍。

目前国内门窗企业 4 万家以上，普遍为中小企业，缺乏研发、设计能力。通过将贝克洛产品导入下游门窗加工企业，解决其缺乏优质产品的短板，实现产业链共赢。

有数据显示，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%。通过对比测试，在华南区域的夏季，使用贝克洛系统门窗较传统门窗耗电量降低 20%以上，有效降低建筑使用能耗。“双碳”目标下，提升门窗品质成建筑节能的必然之路。

3、房地产行业景气下行对系统门窗业务的影响。

今年以来，受到房地产景气下行的影响，门窗行业的需求确实受到一定的冲击，但我们也能感觉到，高品质的系统门窗需求提升明显。

长期以来，在卖方市场的环境下，多数开发商出于成本控制的考虑，缺乏足够动力选用系统门窗。随着一系列房地产调控政策的落实，逐步往买方市场过度，房屋的投资属性开始淡化并往居住属性回归。随着房地产销售增速的下降，主流开发商对房屋的品质重视程度提升，提升门窗品质成为其产品升级的重要方向。

另一方面，国内门窗品质参差不齐，在隔音性能、水密气密性等方面的不足严重影响居住环境的舒适性。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%以上。随着人们收入水平提高，对系统门窗接受度和认可度提升将推动门窗品质的升级。

4、新能源汽车行业的发展对轻量化铝型材市场的影响。

铝型材主要用于汽车的安全件、结构件。燃油车铝型材部件主要包括防撞梁、控制臂、车架、减震支架、天窗导轨、行李架等产品，上述产品全部使用铝型材代替钢材等材料，可以达到 40-50Kg 水平；铝型材在新能源车上的应用除上述材料之外，还包括电池托盘、电机壳等材料，全部使用铝型材，可达到约 100Kg 水平。

新能源车是当前汽车行业的发展方向，预计未来 2-3 年仍将保持较高的增速。电动车主要以电池作为动力，普遍较同等燃油车重 10%-20%，对材料减重的需求更为迫切。

相对于传统燃油车，新能源车新增电池外壳、电机等部件所用铝材主要为铝挤压材。新能源汽车发展，将有助于提升挤压铝材在汽车领域的用量。

5、汽车轻量化业务的发展情况以及对未来的预期。

公司汽车轻量化业务的发展情况与定点项目的数量和量产车型的销量息息相关。目前公司为包括奔驰、宝马、本田、丰田、广汽、蔚来、小鹏等 25 个欧美、日韩、国内整车品牌多款车型供应铝合金材料及部件，是华南地区最具规模的汽车轻量化铝基新材料企业。

	<p>目前公司已经取得 150 多个定点项目，其中量产项目 60 多个，向 30 多家汽车零部件一级供应商提供铝合金材料和部件；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。</p> <p>未来随着已量产项目的放量以及新项目投入量产，公司汽车轻量化业务的销售仍可保持较快的增速。</p> <p>6、汽车轻量化业务的壁垒。</p> <p>汽车行业的进入壁垒包括客户认证壁垒、技术壁垒、资金壁垒等。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。铝挤压材料企业往往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。</p> <p>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供应商资格认证；资格认证通常包括汽车行业通行的 IATF16949 体系认证以及材料认证等内容，认证周期较长。只有通过资格认证的铝挤压材料企业才能与下游汽车零部件企业及整车厂建立长期、稳定的合作。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 11 月 23 日