

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：2022-007

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 checked="" 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	通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）参与公司2021年度业绩电话说明会的投资者
时间	2022年3月14日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）以电话会议及网络远程的方式
上市公司接待人员姓名	董事长唐开健先生、副董事长李杰先生、董事、总经理陈未荣先生、财务负责人冯飞先生、董事会秘书张海涛先生、独立董事赵婷婷女士、保荐代表人葛剑锋先生
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、董事长致辞； 二、投资者提问环节： 问题 1、请问公司提到的优势中，有提到定制化开发是其中一大特点，定制化开发又涉及到设计、开模、氧化、喷涂、电泳这些流程，公司有哪些领先技术？ 答：公司在合金型材研发和生产技术等方面形成了多项专利以及核心技术，如一种电泳铝合金工业型材、一种喷涂木纹铝合金型材、一种时效强化铝合

金型材等专利。公司从接洽客户的需求开始，原材料的开发、产品模具设计，到后续的产品挤压成型、淬火、时效、矫正等工艺过程中的尺寸公差和形位公差的控制，氧化、喷涂、电泳等表面处理工艺的过程控制等，都有非常严格的技术标准和控制指标，只有具备了较为丰富的技术和工艺积累，才能具备全流程的生产能力，保障每个环节的生产技术水准和稳定性，生产出符合客户要求的产品。公司已在上述方面积累丰富的技术沉淀和经验，并形成了储备方案，已成为公司持续满足客户需求，保持市场竞争力的关键因素。

**问题 2、唐总好，请问公司在轨道交通领域的市场做的如何，目前我国两会对基建提出了明确要求，公司是否考虑在这个赛道也加大精力投入？**

**答：**目前公司约有 5%左右的产能应用于轨道交通领域，主要产品包括高铁及动车连接件、座椅、门窗、行李架、广告架、车体等，主要客户为今创集团和康尼机电等上市公司。结合十四五的规划，公司在产能扩张的过程中也会考虑轨道交通行业对铝型材的需求，加大在应用于轨道交通领域产品的研发投入，在现有技术储备和产品的基础上开发出满足客户需求的产品。

**问题 3、近期有披露芜湖毅达和黄山毅达两大股东减持的公告，是对目前公司的股价不抱有信心么？**

**答：**首先，芜湖毅达和黄山毅达的减持是符合证券法等相关法律法规的需求，也不违反首发上市时其作出的承诺；其次芜湖毅达和黄山毅达的投资年限已经接近 4 年。作为 PE 机构来说，存在基金存续期到期退出的需求，这是一个正常的现象，对于绝大多数上市公司来说都会经历这样一个过程。目前公司股东对公司的长远发展是非常有信心的，芜湖毅达和黄山毅达的退出节奏也比较合理。

**问题 4、贵公司上市一年就开始启动再融资，并且投产项目是年产 10 万吨光伏铝部件项目，根据我们自身研究，光伏铝部件也是价格竞争极为激烈的产业部分，现在全光伏行业，从原料到配件，到生产线都是个极度内卷的行业，利润率也不断降低，目前贵公司募投这个项目是对光伏行业的上游端有哪些理解？**

**答：**目前铝边框的生产厂家具有规模小、分布零散的特点，目前第一梯队的光伏铝型材边框企业主要有永臻科技、中信渤铝、昌泰科技和我们，以2021年光伏新增装机量164GW进行测算，这四家企业供应能力可约满足2021年铝边框总需求的50%。2019-2020年公司产能利用率接近100%，产能瓶颈显著，需求高景气下，目前光伏铝型材龙头企业均在积极扩产，抢占市场份额，我们认为行业竞争格局尚未稳固，集中度仍有一定提升空间。本次募集资金“年产10万吨光伏铝部件项目”是应对光伏行业高速发展带动光伏铝边框产品广阔的市场需求而进行的扩产项目，募集资金项目的实施将有效提升公司智能化生产水平、提升产品质量及生产效率，化解产能不足的风险，进一步提高公司市场占用率。

**问题 5、2022 年的 20 万吨产能是怎么分布的？2023 年的产能规划如何？**

**答：**首发募投项目已于2021年底全部达产，同时也对已有的生产线进行技术改造，2022年的产能有将近20万吨。其中，有2万吨建筑铝型材，其余18万吨为工业铝型材产能（其中约80%的产能用于生产光伏铝型材和铝边框），下游应用行业包括光伏、轨道交通、汽车轻量化等领域。目前再融资的募投项目年产10万吨光伏铝部件项目建设周期约为12个月，目前已经用自有资金进行建设，预计2022年第四季度会释放一部分产能，预计2023年产能达到30万吨。

**问题 6、公司铝边框的加工费有没有很明显的变化？**

**答：**虽然这几年光伏铝边框的加工费整体上呈下跌的趋势，但是目前的加工费基本上处于相对稳定的阶段，我们认为未来再继续下跌的空间不大。随着下游光伏组件企业的集中化，光伏铝边框行业也会逐渐由分散向集中化发展，产能会主要集中于头部铝边框生产企业。

**问题 7、公司对比同行业公司，各项财务指标优势显著的原因是什么？能不能从公司管理维度以及行业属性两个维度帮忙概括一下？**

**答：**公司财务指标如存货周转率和应收账款周转率较快主要原因是公司在应收账款和存货方面的精准把控，不断提高生产效率和应收账款管理水平。

公司具有全流程一体化的生产优势和成本控制优势，建立了一整套从原材料模具设计与生产制造加工及表面处理及精加工的完整的工业生产体系，同时也在生产过程中也通过了数据化的管理，控制各个环节的成品率，有效实现成本优势。

**问题 8、俄乌冲突下近期大宗商品价格上涨较快，铝价上行背景下，请问现在的库存情况是否健康，对一季度的业绩是否会影响？**

**答：**我们原材料主要是铝棒，其采用“公开市场铝锭价+加工费”的定价模式。2021 年底下游组件客户排产需求加大，光伏行业景气度回升，结合去年年底的经营性回款较为良好，2022 年 1 月开始公司增加了大约一周的安全库存来应对原材料上涨风险。但目前来看，原材料上涨确实会在成本端有影响。为应对铝锭价大幅上涨的风险，公司拟利用境内期货市场进行风险控制。

**问题 9、我们主要的竞争对手永臻还有中信渤海还有昌泰在阳极氧化线这一块的话，立式和卧式存不存在技术迭代的关系？**

**答：**立式和卧式的氧化生产线各有各的优势，不存在技术迭代的关系。立式氧化线主要适合单品种、大批量、规模化的量产，自动化程度相对来说要比卧式氧化线略高。公司目前采用卧式氧化线，主要系卧式氧化线更合适产品类别多、结构复杂、难以量产的产品，如工业铝型材中的轨道交通、汽车轻量化等产品和建筑铝型材。公司再融资的募投项目中也投入了两条立式氧化线。

**问题 10、市场上橡胶和铝组合的卡扣短边框会不会替代公司铝边框产品？**

**答：**市场上关于替代的说法比较多，我们从实质订单需求上来看，铝边框还是具备明显优势。第一，主流组件尺寸的增加对边框强度要求越来越高，卡扣橡胶边框不完全符合要求。第二，卡扣边框使用寿命能否达到 25 年尚未得到验证，我们认为短期内很难成为主流产品。

**问题 11、公司能不能把铝价上涨风险转移给下游客户？转移机制是什么样的？**

**答：**之前公司没做套期保值是因为从去年四季度到现在为止铝锭价还处于高位，近期受俄乌冲突影响也比较大。一季度来看我们成本控制手段主要是一方面通过资金调配，在铝锭价处于相对低位时增加安全库存，还有就是缩短客户下达订单和采购铝棒的时间，在订单下达时可以尽量调配资金采购原材料，原材料上涨风险就完全转嫁到下游客户。

**问题 12、我们的定价机制是什么样的？客户的订单是每个季度裁定的吗？**

**答：**客户下单一般是在上个月月底或者当月的月初，定价模式为公开市场铝锭价+加工费的模式。

**问题 13、公司除了光伏业务以外，传统的建筑和汽车行业，未来规划到底是怎么样的？**

**答：**未来的发展目标都是以细分行业的龙头企业为基础。第一个是光伏，我们在光伏行业产品方面的技术储备以及资金壁垒问题都已解决，争取做到了这个细分市场的龙头。轨道交通方面我们也有相应储备，也在加大投入，包括高铁、轻轨以及新能源汽车铝部件产品的开发。目前轨道交通份额占到5%，汽车轻量化铝型材在4%左右，还在做储备工作，包括产能的改造和技术研发。建筑型材领域占到约12%左右，建筑型材领域产品毛利高于铝型材，原因是我们主要生产高端门窗型材，做的差异化产品布局，未来将继续围绕节能环保的建筑铝型材，也会布局走光电一体化方向。

**问题 14、公司目前在建筑与汽车领域的竞争策略是怎么样的？公司优势主要是体现在哪些方面？**

**答：**在这两个行业的壁垒实际上应该有两个，第一个就是技术，我们的技术加工自动化程度高，处理工艺较好，无论是在产品性能上还是生产工艺上我们都有储备。第二个是资金优势，去年上市后，帮公司解决了大规模的资金需求。建筑与轨道交通铝型材资金需求还是高于光伏领域铝型材的。技术方面实际上我们还是优势的，因为之前我们做这部分平台，实际上就是做零部件的，技术的加工其实自动化程度比较高，相对来说还是比较处理好。我们原材料采购都是现款现货，下游账期基本上是2+6。轨道交通或者是新能源汽车的部件，目前市场上的账期应该是3+6，甚至到6+6，但也有好的

地方，比如毛利和净利比较高。

**问题 15、新能源光伏对铝边框的需求量如何，未来的增长趋势又是如何的？**

**答:**2022 年的光伏铝型材需求根据光伏组件的需求量来推算，今年组件产商对光伏组件装机量的预测基本上是达成一致的，根据预测 2022 年全球光伏电站装机量大概是 220GW，目前 1GW 的组件需要 6,000-6,500 吨的铝边框，对应总的铝边框需求量在 150 万吨左右。220GW 是装机量，装机量与出货量也有区别，考虑容配比 1.1-1.2，对应的今年组件出货量实际为 250GW 左右，铝边框需求量可以达到 160-170 万吨左右。第二部分就是分布式电站安装的铝支架需求，按照相关部门统计，今年分布式电站装机量在 40GW 左右，对应单 GW 铝支架用量在 5000 吨左右，整体有 20 万吨的铝型材需求量。所以估计今年光伏铝型材市场需求大概就在 170 万吨左右。长远的来看，全球装机量在 2025 年当年可达到 300GW，出货量约 350GW，十四五 CAGR 达 20% 左右；2025 年到 2030 年，根据预测行业 CAGR 也有望达 15% 左右。目前除了欧洲，全球新能源使用占能源消耗占比都比较低，新能源开发前景比较广阔，所以整体来看光伏行业未来十年需求还是很乐观的。

**问题 16、行业的竞争壁垒在哪？**

**答:**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、成品率等方面提出较高的要求。

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；第二个就是在它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。其次，公司所处行业为有色金属冶炼和压延加工业，主要原材料为铝棒，作为资金密集型行业，具有显著的规模经济特点，其产能建设投入及日常经营中的资金需求量较大。原材料铝棒的采购基本上为现款现货或先款后货，下游光伏组件客户账期较长，这对企业的营运资金

	<p>的周转提出了很高要求。</p> <p><b>问题 17、请介绍下 2022 年第一季度的经营情况和下游订单情况？</b></p> <p><b>答：</b>2022 年第一季度产销量跟预期基本吻合，目前公司下游客户订单较为充足。</p> <p><b>问题 18、公司上市前现金流比较健康，往后的现金流情况是怎么展望的？</b></p> <p><b>答：</b>今年的现金流是公司的短板。由于原材料价格的上涨，投入的流动资金加大，这是处于铝压延行业的所有公司都需要面对的问题。公司将加强对应收账款的催收管理，对存货水平的有效管控，同时与上游铝棒供应商加强合作，协商多种结算模式的可能性，在保证公司业务稳步发展的同时，逐步改善现金流量水平。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 3 月 16 日