

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：2022-010

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>新华保险资管；长江养老保险；太平资产；中信资管；兴涂投资；国都创投；五矿资本；浙江广杰投资；福建鑫鑫投资；湖南国瓴私募；杭州金创；知源投资；海南博荣私募；光大保德信基金管理有限公司；国元上海虹桥路营业部；富荣基金；瑞展投资；盛泉恒元；立华资本；广东德汇投资；新时代基金；中新融创；瑞木资产；栖港投资；银华资本；量金资产；HI-TECH CAPITAL；中兴通投资；江海证券；国谦投资；东吴基金；颐和银丰；古木投资；中信建投；柳德智；华泰自营；中保投；青岛市北；乾洋投资；建投投资；成都立华；泰德圣投资；华金证券；东海证券资管；华实浩瑞；贝元投资；中融基金；明沅投资；山东港口基金；中道投资；谦荣投资；瑞华投资；涌津资本；招商致远；炬元投资；玄元投资；民生资管；国海创新投；雷钧资产；成都富森美；前海鸿顺和；深圳前海友道；海富投资；前海博普资管；王宇；鲁信创投；达湾投资；大岩资本；国金资管；阳光资产管理；招商资管；王调仙；田万彪；深梧资产；国元合肥金寨路营业部；纯达基金；泽清资本；子午资产；羿拓榕杨；诺德基金；朱先祥；磐厚资产；国联自营；中和资产；盈科资本；同安投资；一村投资；绎行投资；中翼投资；湖南轻盐；上海</p>

	<p>证券通；林金涛；李树明；华泰自营；国联安基金；中兵财富；南方天辰；华贵人寿；杭州乾璐；诺铁投资；大正投资；通怡投资；龙马投资；银河证券；安信自营；臻弘基金；国家电力集团基金管理中心；国海直投；光证资管；拓盈资本；万泰华瑞；矢量资产；中庸资产；华融资产；乾璐投资；嘉实基金；长城国瑞证券；福建盈方得；五矿高创投；金塔投资；深圳钮富斯；银河资本；永禧投资；必达资本；德汇集团；苏州高新投；新余中道投资管理。</p>
时间	2022年4月1日、2022年4月6日
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事长唐开健、财务总监冯飞、董事会秘书张海涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者交流活动主要内容：</p> <p>一、董事会秘书介绍基本情况；</p> <p>二、投资者提问环节：</p> <p><b>问题 1、2021 年的经营情况和 2022 年的展望？ 2022 年一季度的经营情况？</b></p> <p><b>答：</b>2021 年公司实现营业收入 259,654.91 万元，同比增长 101.72%，实现归属于母公司股东的净利润 12,100.78 万元，同比增长 33.01%，全年的销量为 11.27 万吨。2022 年的产能为 20 万吨。2022 年第一季度产销量跟预期基本吻合，目前公司下游订单情况较为充足。</p> <p><b>问题 2、下游组件客户对铝边框供应商的认证的流程？</b></p> <p><b>答：</b>一般情况下先是初步的技术交流和商务洽谈，然后验厂，报价、送样（小样、中样、大样），送样时间较长，一般情况下 1 到 2 个月。导入供应商目录是下游组件客户综合供应商的产品性能、报价、产能、实地验厂情况等多种因素的结果。</p> <p><b>问题 3、公司铝边框的加工费有没有很明显的变化？</b></p> <p><b>答：</b>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</p>

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 4、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？铝锭价上涨能否转移到下游客户？**

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。同时，也通过鼓励客户增加下单频率，缩小订单下单到采购铝棒的周期，这样也能有效的将原材料上涨风险就能够转嫁到下游客户，客户也能减少铝锭价格波动对他们的不利影响。目前来看，原材料上涨确实会在成本端有一些影响。为应对铝锭价大幅上涨的风险，公司拟利用境内期货市场套期保值进行风险控制。

**问题 5、会不会有其他产品或材料替代铝边框产品？**

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 6、目前，光伏铝边框的竞争格局是什么情况？公司的中长期规划如何？**

答：目前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、永臻科技股份有限公司、营口昌泰铝材有限公司和鑫铂股份，目前相对来说产能比较集中于这四家，其产能规模相差不大。公司的中长期规划借助资本市场，通过提高管理水平，降低成本，通过产品质量和产能规模的扩大，

能够在光伏铝边框市场占到 20% 以上的市场占有率，做到细分行业的龙头。2025 年实现铝边框市场占有率 25% 的目标。公司未来也会积极发展新能源汽车和轨道交通业务，通过不断提高自身的盈利能力，以良好的业绩和长期投资价值来回馈投资者。

**问题 7、公司除了光伏业务以外，传统的建筑和汽车行业，未来规划是怎么样？**

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 8、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

	<p>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的周转提出了很高要求。</p> <p><b>问题 9、目前新能源光伏铝边框的销量占比为多少？2022 年的产品结构如何？</b></p> <p>答：2021 年度新能源光伏铝边框销售规模占主营业务收入的比重约为 69%。目前光伏行业的发展趋势是比较明确的，2022 年度光伏领域的占比还会得到持续提升，占比约 75%左右。还有就是新的领域的突破，如汽车轻量化和轨道交通等领域进行延伸，若未来新兴的领域发展起来，公司产品结构比也会随之发生变化。总之，在铝挤压行业，我们未来是要形成一个多领域发展的格局，但总体来说光伏铝边框仍然会是占比较大的份额。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 4 月 7 日