

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：2022-012

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	银华基金、华泰证券资管、中国人寿养老保险、山东国惠、中大投资、华融证券、江投资本、青岛鹿秀投资、城金（青岛）投资、成都立华、铁路基金、泰德圣、南华基金、桉树资本、海富投资
时间	2022年4月12日、2022年4月13日、2022年4月14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、2022 年一季度的经营情况和第二季度的订单水平？</b></p> <p><b>答：</b>2022 年一季度实现归属于上市公司股东的净利润同比增长 60%-80%。2022 年第一季度产销量跟预期基本吻合，疫情对物流有一些影响，公司有部分销售订单没能及时发运，不能实现当期的销售。目前公司第二季度下游订单情况较为充足。</p> <p><b>问题 2、公司铝边框的加工费有没有很明显的变化？</b></p>

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 3、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 4、光伏组件辅材中会不会有其他产品或材料替代铝边框产品？**

答：光伏边框及光伏支架按照使用的原材料可分为三类：铝型材边框、不锈钢边框、玻璃钢型材边框，由于铝型材具备重量轻、耐腐蚀性强、成形容易、强度高、易切削和加工、可回收等特点，其应用最为普遍，目前市场上大部分光伏组件均使用铝边框，使用率高达 93.30%。

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，我们认为短期内很难有其他产品或材料替代。

**问题 5、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 6、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 7：2021 年度毛利率和净利率下滑的原因？**

答：公司产品销售采用“公开市场铝锭价格+加工费”的定价模式，且生产周期较短，在铝锭价格波动时公司具备一定的转嫁成本的能力，但由于客户订单下达到交付产品有一定的时间间隔，相应主要原材料铝棒的采购时间对材料成本的影响具有一定的滞后性，在原材料持续上涨过程中，导致原材料采购价格高于订单下达时价格，生产成本相应增加，造成毛利率下降；其次在加工费水平不变的情况下，铝锭价上升会导致毛利率和净利率出现下滑的情况。

公司将通过产品结构调整，提升产品附加值，从产品开发、生产管理及成本优化等多个方面制定相应的措施提高盈利能力及毛利率水平。

附件清单（如有）	
日期	2022 年 4 月 15 日