

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：2023-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	天风证券      鲍荣富、王涛      国泰君安      花健祎、杨冬庭 金之灏基金      陈飞云、罗燕      中金基金      于智伟 中信建投自营      刘岚      永赢基金      秦秀娟 睿郡资产      刘国星      汇添富基金      李泽昱 嘉实基金      刘楷尧      西部证券      万静远 兴业资管      范驾云      广发证券      陈伟豪 胤胜资管      王青      西南证券      陈中亮 阳光资管      张凌禹      中邮证券      丁士涛 兴证全球基金      朱喆丰      东北证券      莫然 中银基金      王寒      华西证券      戚舒扬、金兵 中庚基金      刘晟      德邦证券      闫广 国君资管      张骥      国寿安保基金      祁善斌 银华基金      倪明      博道基金      钱程 农银理财      马莹      昊晟投资      谢文轩 华夏财富创新投      程海泳
时间	2023年4月23日-4月24日
地点	电话会议、公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：董卫峰 证券事务代表：张恩武

<p>投资者 关系活 动主要 内容介 绍</p>	<p><b>一、2022 年度暨 2023 年第一季度情况介绍</b></p> <p>豪美新材自成立以来，一直遵循“让每一块铝更有价值”的使命，朝着高技术集成、高品牌价值，以及高产品附加值来努力。公司已经从传统铝制品企业，转型为一家从事铝合金材料、节能系统门窗和汽车轻量化材料技术创新和产业化应用的国家重点高新技术企业。</p> <p>未来，公司将致力于铝型材产业链的延伸和产品价值量的提升，在做好产品的同时，把品质和服务做到极致，希望能发展成为行业内最具影响力的优秀国产品牌。</p> <p>2022 年实现营业收入 54.13 亿元，同比下降 3.34%；归母净利润 -1.11 亿元，归母扣非净利润-0.94 亿元。去年业绩下滑主要是因素有：精美事故停产损失、计提固定资产减值和存货跌价准备等一次性的支出，以及应收账款坏账准备、可转债利息等。</p> <p>2022 年公司的汽车轻量化业务继续保持高增长，全年实现营业收入 9.77 亿，同比增长 110%。同时，在地产行业不景气的情况下，系统门窗工程中标量 103.51 万平方米，同比增长 21.53%，并不断加强零售渠道拓展，开展了多次的经销商招募活动，2022 年底各地门店数量达到 120 家。</p> <p>2023 年一季度，公司实现营收 13.09 亿，同比增长 0.89%；净利润 0.21 亿，同比下滑 38.89%，净利润下滑主要是受疫情和季节性因素影响，春节前恢复较慢。但一季度还是有积极的信息，贝克洛一季度在工程端中标量达 30.28 万平方米，同比增长近 5 倍。展望 2023 年全年，随着地产行业特别是竣工端的回暖，将带动与建筑相关的建筑铝型材与系统门窗业务的增长；工业铝型材与汽车轻量化业务摆脱事故冲击后，盈利能力将恢复正常水平。</p> <p><b>二、交流环节</b></p> <p><b>1. 请介绍下系统门窗业务的市场前景？</b></p> <p>门窗市场需求主要来自于新建房和存量住房改造，国内门窗市场规模巨大。</p>
--	--

根据中国建筑金属结构协会铝门窗幕墙分会的统计数据，以及按国家统计局公布的新建竣工面积、存量房翻新面积测算，国内铝合金门窗市场规模约 2000-3000 亿元。

未来三年，国内铝合金门窗市场规模预计将保持在 2000 亿元以上。同时，随着绿色建筑政策的贯彻执行、地产商对高品质产品的需求、居民的消费升级，作为高品质门窗代表的系统门窗渗透率会不断提升。

## **2. 请介绍下系统门窗行业的竞争格局？**

国内系统门窗行业主要有以旭格、YKK 为代表的外资品牌以及以贝克洛为代表的国内头部品牌。过去几年因为地产行业下行、疫情等因素影响，不少门窗企业退出了市场。随着房地产市场逐步从卖方市场向买方市场过度，开发商越来越注重产品品质，系统门窗将迎来渗透率提升的机会。在绿色建筑和行业标准趋严的背景下，系统门窗行业将迎来发展机遇。

## **3. 请介绍下 C 端对经销商的激励政策？**

公司对经销商的激励措施包括开店补贴、提货折扣和达标返利等，对于新加入的经销商以及新开的门店，公司根据不同的城市、面积提供一定的装修补贴，对于提货额达到一定标准金额的门店，公司会给予相应支持和补贴。

公司会根据市场变化制定相应的经销商激励政策，与核心经销商形成利益共同体。

## **4. 请介绍汽车轻量化业务的前景？**

汽车轻量化是汽车材料应用的必然趋势，是一片蓝海市场。行业有很多驱动因素，例如单车用铝量的提高、燃油车减重减排需求、新能源增加续航需求、以及汽车产品循环材料比率要求，都会持续推动行业发展。

豪美新材是华南地区最具规模的汽车轻量化铝基新材料企业，是国内最大的电池托盘和防撞梁的供应商之一，目前在建的“年产 2 万吨铝合金型材及 200 万套部件深加工技术改造项目”预计将在明年上

	<p>半年达产。</p> <p><b>5. 请介绍公司汽车轻量化产品的优势？</b></p> <p>首先是材料优势，材料性能是最终产品性能的基础。我们是国内少数能批量加工车用 7 系铝挤压合金的企业，近年来获得多项型材制备处理技术专利，并在进行产品的持续研发升级。</p> <p>其次是客户优势，从目前的定点项目来看，2022 年新导入 70 个，共计 240 余个定点项目，包括奔驰、宝马、丰田、本田等一线外资、合资品牌，国内比亚迪、广汽、长城、吉利等自主品牌，以及小鹏、蔚来等造车新势力企业，合作 30 多家一级供应商。</p> <p><b>6. 铝锭价格波动对公司盈利能力的影 响？</b></p> <p>公司铝型材业务主营业务成本中，直接材料成本占比超过 80%，铝锭是公司最主要的原材料，主要供应商包括嘉能可、埃珂森等国际铝锭贸易商等国际知名的铝锭贸易商。</p> <p>目前公司与上述供应商的铝锭采购主要以“点价模式”方式进行定价。公司通过与上述供应商签订长期供货合同，按照上海期货交易所等市场期货价格，在接到订单之日，通过点价方式把将在未来安排生产所需原材料以订单价格锁定，减少和规避价格波动对公司生产经营的影响。</p> <p>公司销售的铝型材产品定价模式主要为“铝锭价+加工费”，铝型材销售价格会跟随铝锭价格上涨而提升，具备一定的转嫁成本的能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 24 日