

证券代码：837242

证券简称：建邦科技

公告编号：2023-060

青岛建邦汽车科技股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

青岛建邦汽车科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年8月8日接待了33家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2023年8月8日

调研地点（如适用）：青岛建邦汽车科技股份有限公司

调研形式：电话调研

调研机构：开源证券、嘉实基金、天弘基金、西部利得基金、工银国际、泰康基金、民生加银基金、中信建投、第一创业证券、华信证券、万和证券、中泰证券、渤海证券、华龙证券、鸿运基金、明达资产、贝盈基金、诺昌投资、淡水泉投资、邦政资产、指南创业投资、国赞私募、行知创投、宏利资产、涌贝资产、追云资产、璟恒投资、兴亿投资、国晖投资、和基投资、鹏泰投资、尚诚资产、东证期货

上市公司接待人员：董事长、总经理钟永铎先生、董事会秘书陈汝刚先生

二、 调研的主要问题及公司回复概要

公司董事会秘书陈汝刚先生对公司的基本情况、汽车后市场基本情况及公司的未来规划进行了简单的介绍。随后，公司接待人员与调研机构代表就调研机构的问题进行了交流。主要问题及回答如下：

问题 1：公司的业务模式与 Dorman 类似，请问 dorman 业务模式有何独特之处？公司与之有何异同？如何理解公司是汽车后市场的小米科技公司？

回答：Dorman 是一家纳斯达克上市公司，一直是汽车售后市场的先锋问题

解决者之一，其将主要精力放在产品的调研、开发设计和销售上，生产基本是委托外部厂商进行；我们公司目前主要的运营模式与此类似；此外，Dorman 产品的主要运营逻辑之一是调研市场上“hard-to-find”的零部件，并进行开发设计销售；我们公司产品定位逻辑之一是调研和研发具有“新、奇、特”特征的非易损零部件，这与 Dorman 的理念也是类似的。

我们和 Dorman 的不同之处主要有三点：1. Dorman 的市场主要在美国本土，主要客户都是美国本土客户，包括美国的四大连锁等；我司是“全球采购、全球销售”，客户遍布全球，境内境外协同发展。2. Dorman 不涉及制造环节，我司子公司卡库科技公司主营业务为汽车零部件再制造，目前主要产品有雨刮电机和卡钳。3. Dorman 不涉足 OEM 前装市场，我司规划将来以合适的产品进入 OEM 前装市场。

小米科技公司专注于智能硬件和电子产品、软件的研发，生产环节大多是委托外部厂商进行，轻资产运营；我们公司的运营模式和小米科技公司基本类似，但我们的产品是汽车非易损零部件，目前主要商业模式为 B2B，较少面向终端消费者。

问题 2：贵公司商业模式和冠盛股份的区别是什么，冠盛股份同样是做海外后市场零配件的，品类也很多；此外，能否拆分一下贵公司收入的地区来源，这几个地区的景气度分别都怎么样。

回答：冠盛股份是一家汽配行业内非常优秀的公司，主要从事汽车底盘系统的研发、生产和销售；我们之间的区别主要有三点：1.运营模式上，冠盛股份是产品制造商和销售商，我们公司主要从事非易损零部件的调研、开发设计和销售，生产环节基本委托外部厂商进行。2.产品结构上，冠盛股份主要产品是汽车底盘系统，主要产品有传动轴总成、等速万向节、轮毂轴承单元等，我们的产品涵盖制动系统、传动系统、转向系统、发动系统、电子电气系统、汽车电子等，产品种类更多。3.客户分区上，冠盛股份主要客户群体位于境外，境外收入占比更高，其去年境外收入占比超 90%；我们去年境外收入占比约 70%，2023 年上半年境外收入占比约 60%。

我司境外客户主要集中在美国和欧洲，近两年欧美地区经济形式较为复杂。但是汽车后市场具有明显的弱周期的特点，汽车后市场规模与汽车保有量及车龄

紧密相关，汽车保有量越大、车龄时间越长，汽车后市场的需求量越大。在经济
发展良好期，新车销量较多，导致汽车保有量增加；在经济衰退期，新车销量较
少，但汽车更新速度也因此下降，正在使用车辆的平均年龄增加，两种情况均导
致汽车后市场需求增加，汽车后市场的发展受经济周期性波动影响相对较小。

问题 3：贵公司上半年毛利率增长了 5 个点的原因是什么？后面持续性如何？

回答：我司本年度毛利率增长的原因主要有以下几个方面：1. 新产品投放方
面，前几年布局的产品陆续投入市场；新产品，特别是汽车电子产品，科技含量
提升，附加值高，毛利率相应提高。2. 优化供应链方面，公司持续优化供应链，
加强对供应商的管理，同时，从技术上帮助供应商降低成本，引导供应商进行循
环降价，对我司毛利率的提高产生积极作用。3. 汇率波动方面，公司境外销售
的产品定价方式采用外币定价，由于美元及欧元汇率较去年同期增加，从而引起
国外销售业务的毛利润增加。

后续公司会持续加大新产品，特别是汽车电子类、新能源类产品的研发力度，
保持公司“新奇特”的产品特点，努力提高产品的科技含量，打造更多附加值高
的产品；同时公司会加强内部管理，完善阿米巴经营体系，努力提高单位时间附
加值，坚持数字化经营，向精细化管理要效益；努力增强自身的核心竞争力，促
进公司产品的可持续发展。

问题 4：贵公司传动系统业务增长较快，能否简单介绍一下。

回答：我司传动系统类产品 2023 年上半年实现销售收入 8,187.77 万元，同
比上升 24.95%。目前我司传动系统产品主要包括传动轴、分动箱电机、飞轮、
变速箱壳体、分动箱总成、差速器总成、变速箱油底壳、换挡电机等。传动系统
销售收入不断上涨的主要原因是，我司之前研发的分动箱电机、分动箱总成、差
速器等供四驱车用，技术要求高的产品批量生产并陆续完成系列化。

**问题 5：贵公司新能源、汽车电子类产品上半年增速很快，未来该业务展望
以及向其他产品领域拓展的可能？**

回答：我司汽车电子类产品 2023 年上半年实现收入 1,344.43 万元，同比增
长 352.84%，毛利率 40.54%；我司对汽车电子产品的发展趋势持非常乐观的态度，
不论是新能源车还是传统燃油车，汽车电子产品的应用越来越广泛。我司会不断

加大对新能源和汽车电子的研发力度，比如加大对特斯拉 MODEL3 主动进气格栅、车身控制模块、拉线式手刹电机总成、拖车制动模块、油门控制器、车身盲点监测、行人碰撞保护系统等新能源、汽车电子产品的研发投入，丰富汽车电子产品类别，优化产品结构，为公司适应汽车产品更新迭代打下坚实基础。

目前公司汽车电子产品供应汽车后市场，暂未涉及前装 OEM 市场；不排除将来会进入前装 OEM 市场的可能。

问题 6：目前公司的资产相对比较轻，公司介绍要将来可能会进入前装市场，未来公司是否会开展自主制造业务？

回答：将来如果进入前装市场，为了更好的进行质量管控，更好的对技术和信息产权进行保密，我司会选择技术含量高的、附加价值大、“软硬件”相结合的产品开展自主制造。

问题 7：请问公司产品有无直接面向个人消费者的渠道，比如淘宝店铺等？

回答：我司目前在天猫、京东等线上平台设有自己的直营店铺，品牌为“拓曼（TOMAN）”和“超全”。

青岛建邦汽车科技股份有限公司

董事会

2023 年 8 月 9 日