

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：2022-002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	华泰证券：李斌、龚润华 中邮创业基金：张屹岩 海富通基金：赵莹洲 建信养老金：王国信
时间	2022年2月8日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理：陈涛 证券事务代表：张恩武
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 副总经理陈涛简要介绍公司情况</p> <p>豪美新材是一家是集专业研发、制造、销售于一体的铝型材制造商，已形成从熔铸、模具设计与制造、挤压到深加工以及下游系统门窗的铝基新材料产业链。公司目前的主营业务包含四块：建筑用铝型材、工业用铝型材、汽车轻量化铝型材和系统门窗。公司在几块业务中都具备行业领先的技术、客户案例与技术护城河。</p> <p>建筑用铝型材方面：公司产品已广泛应用于广州塔、深圳平安金融中心、上海环球金融中心、上海世博会中国馆、广州白云机场等国内地标建筑，也包括海外的阿联酋克利夫兰医院、阿布扎比国际机场、萨伊德大学、吉隆坡四季酒店、等多项工程。公司建筑用铝型材应用场景多元，涵盖不同经济阶段的不同国家的核心基建，未来也将进一步受益于全球基建的持续深化。</p> <p>工业用铝型材方面：工业用铝作为一种新型材料，具备密度更</p>

低、加工性能更好、耐腐蚀性更高的特征，广泛运用在“新基建”领域中的，例如新能源车充电桩建设、特高压与 5G 基站等，同时特种集装箱、车厢底板等运输领域也会使用到工业用铝等。公司也致力于与客户一起研发，共同开发新的应用场景，以增长下游稳定需求，提高用户黏性与整体毛利率。

汽车轻量化铝型材方面：公司专注于汽车零部件铝合金材料及部件研发和生产，产品包括电池托盘、铝合金防撞梁、副车架、减震支架、动力托架、电机部件等 10 余种，应用于多家主流量产汽车厂，如比亚迪、小鹏、蔚来、奔驰、通用、本田、丰田以及其他共计 25 个整车品牌一百多款车型供应铝合金材料及部件，是华南地区最具规模的汽车轻量化铝基新材料企业。公司将继续加大产品开发力度，不断提升自身能力，抓住新能源汽车发展浪潮，为汽车行业客户提供更好的产品和服务。

系统门窗方面：公司自有的“贝克洛”品牌系统门窗是传统模式改造者，解决了目前门窗市场需求零散、品质参差不齐的行业痛点。通过将分散的市场需求与生产供给进行链接整合，打造门窗产业链集成平台，极大的改善了门窗的质量。贝克洛目前深耕华南地区，哺育华东地区。例如标志性的颐德花园、保利天悦、越秀和越府、星河湾等标志性项目，都使用了贝克洛的系统门窗。贝克洛拥有全球领先的检测实验室，是国内少有的具备设计、本土自有工厂与检测实验室的系统门窗生产商。

二、 投资者问答环节

1、 公司 2021 年应收账款增长较多的原因及应收账款质量情况。

公司 2021 年度应收账款增长主要是销售收入增加所致。公司铝型材产品定价模式为“铝锭价+加工费”，随着 2021 年铝锭价格上涨以及主要产品产销量的增加，公司 2021 年销售收入增长较快。

目前，公司铝型材业务平均结算周期为月结 60 天，年均应收账款周转次数接近 4 次。2021 年前三季度，公司应收票据及账款增长 48%，低于销售收入增长 71%的增速，应收账款周转情况并未恶化。

公司与大部分的客户建立了长期稳定合作关系，部分客户已经合作超过 20 年，主要客户的付款相对及时，出现违约的比例较低；同时，公司也会对供应商的履约能力进行评估，通过多种方式保障应收账款的正常回款。

2、 贝克洛系统门窗的经营模式。

贝克洛在对材料构件、装配集成、气候条件进行大量的检测、研发及技术储备的基础上，根据不同地区、项目的需求，提供门窗系统集成方案。贝克洛根据自主研发的门窗产品方案和标准，向相关供应商定制铝型材以及五金件、胶条等门窗组件，进行模块化采购。

在此基础上，贝克洛的销售模式可以分为系统材料销售模式和成品窗销售模式，分别对应国内工程客户和零售客户、国外工程客户。

A、系统材料销售模式

贝克洛根据与门窗工程承包商达成的系统门窗定制化方案，向其销售包括铝型材、五金、胶条等整套门窗系统材料，由其加工为成品窗，以及进行现场安装工作。在整个过程中，贝克洛为客户提供专业培训，包括设计、加工、安装工艺及制造流程等，并提供配套的管理软件工具以及全方位技术服务支持。

B、成品窗销售模式

贝克洛根据订单组织系统材料的配备，并将全套系统材料发至门窗加工企业，委托其按照贝克洛工艺标准、规范要求加工成成品窗，贝克洛再将成套的门窗交付给国外工程客户及国内零售店。

贝克洛的经营模式属于轻资产的模式，是国内少有的在门窗领域将该模式进行规模化应用的企业，国外类似企业为旭格。旭格全球门窗业务规模超 200 亿元，其成功经验表明该商业模式是可行的。

3、 相对于传统门传，贝克洛系统门窗的优势。

相对于传统门窗加工，贝克洛系统门窗实质是一个技术服务及解决方案提供商，产品研发设计、品牌、标准制定、供应链管理是

该商业模式的核心。贝克洛的商业模式是一种轻资产的模式，不需要大额固定资产投资，不受产能限制。

保障贝克洛产品品质的核心在于持续研发后形成的材料、成品标准以及门窗加工、安装规范。相比传统门窗，贝克洛门窗隔音性能提升 1 倍以上，气密性提升 10 倍。

目前国内门窗企业 4 万家以上，普遍为中小企业，缺乏研发、设计能力。通过将贝克洛产品导入下游门窗加工企业，解决其缺乏优质产品的短板，实现产业链共赢。

4、系统门窗行业发展驱动因素。

门窗工程缺陷是验收交房业主投诉反馈最多的问题，用户满意度较低。贝克洛系统门窗的经营模式作为传统模式改造者，解决了目前门窗市场需求零散、品质参差不齐的行业痛点。相对于传统门窗，贝克洛系统门窗保障产品的可靠性和耐用性，在隔音性能、水密气密性、抗风压性等方面具有较为突出的优势。

系统门窗目前国内系统门窗的渗透率仅为 2%-5%，在欧洲市场的渗透率达到 70%以上。中国每年超过 10 亿平米的新房装修和二手房改造，未来几年有望保持较高的增速。未来几年驱动系统门窗行业发展的因素主要有以下几个方面：

在工程市场，长期以来，在房地产卖方市场的环境下，多数开发商出于成本控制的考虑，缺乏足够动力选用系统门窗。随着一系列房地产调控政策的落实，逐步往买方市场过度，房屋的投资属性开始淡化并往居住属性回归。随着房地产销售增速的下降，主流开发商对房屋的品质重视程度提升，提升门窗品质成为其产品升级的重要方向，对高品质的系统门窗需求将逐年提升。

在家装零售市场，随着收入水平不断上升，人们对居住环境舒适性、个性化的要求进一步提高。系统门窗产品根据各地的气候条件进行开发和产品设计，具备良好的抗风压性及水密性以抵御夏季台风天气，良好的气密性以抵御雾霾与沙尘暴天气等，在隔音、隔热等方面性能优越，符合消费升级的趋势。

通过对比测试，在华南区域的夏季，使用贝克洛系统门窗较传统门窗耗电量降低 20%以上，有效降低建筑使用能耗。随着“碳达峰、碳中和”目标明确、节能减排理念的不断深入以及后续“零碳建筑”等政策和标准的陆续推出，对门窗隔热性能等节能效率的要求将进一步提高。系统门窗产品符合低碳节能的发展趋势，是建筑门窗的发展方向。

5、汽车轻量化业务的壁垒。

汽车行业的进入壁垒包括客户认证壁垒、技术壁垒、资金壁垒等。传统的汽车材料主要为钢铁，国内铝挤压材料在汽车领域应用的时间较短，传统材料及部件企业对铝挤压材料在汽车领域应用的技术积累相对较弱。铝挤压材料企业往往需要在新车研发阶段配合进行材料开发，产品导入周期较长。铝型材主要用于车身结构件及安全件，直接关系到汽车安全，材料企业需要通过整车企业和部件企业的双重供应商资格认证；资格认证通常包括汽车行业通行的 IATF16949 体系认证以及材料认证等内容，认证周期较长。只有通过资格认证的铝挤压材料企业才能与下游汽车零部件企业及整车厂建立长期、稳定的合作。

6、工业铝型材的汽车轻量化产品的定价模式。

公司工业铝型材及汽车轻量化产品采用“铝锭价+加工费”的定价模式，加工费根据材料加工难度不同、成品率不同进行定价。铝锭价格的波动不会对加工费造成较大影响。

7、公司目前主要铝锭采购商有哪些以及定价模式？

铝锭是公司最主要的原材料，主要供应商包括嘉能可、托克和埃珂森等国际铝锭贸易商。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。

附件清单(如有)	无
日期	2022年2月8日