

证券代码： 002666

证券简称： 德联集团

## 广东德联集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2023-003

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券研究所：孙意新 宋丽凌 宁聚投资：张雷 暴龙基金：余毅 盛世纪投资：黄永俊 诚和昌基金：姜瑾 方硕基金：董正 猎鹰资产：茹意 若汐投资：曾雨成 聚德富资产：吴昊 鼎华投资：戴小华 禅控基金：傅达基 海辉华盛基金：赖书 马赫创富资本：李芮 精艺股份：杨翔瑞
时间	2023年11月29日(周三)上午10:00~11:30
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：陶张 证券事务代表：罗志泳
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况：</b></p> <p>1、汽车精细化学产品主要应用在汽车哪些系统及部件？公司在这些产品在公司业务中的占比是多少？</p> <p><b>答：</b>公司汽车精细化学产品主要应用于汽车动力及传动系统、冷却系统（热管理系统）、制动系统、尾气排放系统、车身框架等，公司产品品类繁多，应用广泛，目前在公司业务中的占比排前的主要是胶粘剂、冷却液、制动液、发动机油、催化剂等产品。</p> <p>2、公司毛利率和净利率水平？是否存在提升的空间？未来</p>

稳态的水平是怎么样的？

答：在目前的市场形势和经营情况下，公司的毛利率和净利率处于一个相对稳定的状态。公司也在不断开拓新市场和开发新产品，持续深耕，争取不断提高公司产品的毛利率和净利率水平。

3、公司经营性现金流及资产负债水平是什么样的？公司受行业周期性波动影响利润端有所承压，但经营性现金流保持净增长，是什么原因？

答：截止 2023 年 3 季度公司资产负债率为 32%，整体资产负债一直维持在合理水平；2023 年前 3 季度经营性现金流同比增长 519%，变动主要有两个原因，一方面是去年 3 季度存货大幅增长，相应现金支出也增加，今年存货没有太大变化；另一方面今年三季度，公司应收账款也从年初的 12.98 亿下降至 9.86 亿，综合下来经营现金流有所增长。

4、公司冷却液、制动液业务收入占比较高，两者产品的驱动因素是什么？相关产品的在手订单情况？

答：首先，冷却液、制动液是汽车核心组件，是汽车安全运行的必需品；其次，公司作为巴斯夫冷却液、制动液两类产品在国内市场的独家授权代理商，获得了国内大部分汽车厂的产品认证，冷却液、制动液在大部分客户中属于独家供应。

公司与汽车厂的业务合作，通常先与汽车厂签订年度框架合作协议，然后根据汽车厂的月度生产计划及双方库存情况，安排生产及交付，产品订单量随着汽车实际产量变化而变化。

5、现在新能源汽车轻量化是行业发展的主要趋势之一，公司有哪些产品受益于汽车轻量化趋势？增量市场大概有多大？

答：汽车轻量化正逐渐成为降低能耗和增加续航里程的重要途径，轻量化体现在材料应用、结构设计和制造工艺。公司受益

于新能源汽车轻量化趋势的主要产品是胶粘剂，胶粘剂包括结构胶、玻璃胶、电池胶等，分别应用于汽车前装之焊装、涂装、内饰和装配工序。

随着高强度钢、金属合金等轻量化材料的使用，传统焊接适用性受限，更适用应力分布均匀、强度高、成本低、质量轻、耐腐蚀性强、密封效果好、可调节符合材料热膨胀特性的胶黏方式。对于焊枪达不到，处于美观需求无法焊接的部位胶粘剂可替代焊接。结构胶可改善焊接点可能产生的因应力集中而撕裂的问题。

一般而言，轿车每车用胶约 20KG、中型车约 16KG、重型车约 22KG，假设每辆传统汽车用胶量为 20KG；新能源汽车相较于传统汽车，动力电池组装需额外消耗胶粘剂约 5KG，假设汽车总产量未来将维持 3%左右的增速，新能源汽车产量增速较快，但增速逐渐放缓。我们认为增量市场还是可观的。

6、公司粘胶类产品未来单套配套价值有多大？公司是否有扩大产能的计划？

答：公司胶粘剂产品单车配套根据供应不同车型价值分别不同。随着中国汽车产业特别是新能源汽车的飞速发展，汽车用品的需求也在不断变化和增加，胶粘剂为公司产品战略调整的主要类别之一，公司目前的生产能力已经远远不能满足客户需求。为满足公司新产品业务，特别是新材料胶粘剂产品发展的资金需求，公司也启动了再融资计划，公司拟向特定对象发行不超过 226,298,780 股股份（含本数），募集资金不超过 48,759.50 万元，主要投向新兴业务，提高研发能力和科技创新实力，再融资申请已于 2023 年 9 月 7 日获得了中国证监会注册批准。目前，募投项目德联汽车新材料胶粘剂研发和制造项目落地上海临港产业园，年产 6 万吨胶粘剂项目已启动基建，将于 2024 年底逐步投产，并于 2027 年完全投入使用。

7、新能源汽车胶类产品稳定的客户有哪些？是否有即将要突破的公司？

答：新能源汽车胶类产品稳定的客户主要有特斯拉、蔚来、小鹏、理想、国机智骏等诸多造车新势力，同时覆盖一汽大众、上汽通用、上汽通用五菱、一汽奥迪、北京奔驰、华晨宝马、沃尔沃、广汽埃安、北京汽车、一汽红旗等传统汽车厂的新能源业务，除了拓展新客户，公司更侧重于在现有客户中持续导入新产品种类，进一步提高产品覆盖率。维持现有市场扩大产品供应品类，配合客户进行产品迭代的同时拓展新客户，提升产品市场占有率一直是我们持续努力的方向。

8、公司对于下游客户端、渠道端如何进行销售和形成稳定供货模式的？

答：公司与下游客户供货模式与汽车零部件供应体系相关。出于安全、稳定、时效和经济性等的综合考虑，汽车生产厂会选择相对稳定的符合资质的零部件供应商，供应商必须经过严格的产品认证及供应商资格认证，才能实现供应，公司通过近 40 年的沉淀，已经形成与下游客户形成长期稳定的供应模式，成为各大汽车厂商本领域上的稳定供应商。

9、公司所处行业的竞争情况如何？主要竞争对手有哪些？

答：公司主营收入超过 70%来自于汽车精细化学品的制造与销售，其中大部分来自于汽车厂客户，由于经营汽车厂业务需要经过严格的产品认证以及供应商资格认证，准入门槛高，及前述出于安全性、稳定性、时效性和经济性的考虑，汽车厂商会选择稳定的供应商，所以行业内只存在广义上的竞争对手，在各自细分领域上，目前针对业务上的直接竞争关系较小。

10、公司如何在竞争中保持核心竞争力，是规模、降本、

还是品牌优势去保持一个良好的发展态势？

答：（1）作为下游整车厂的合格供应商，在上下游产品配套关系中形成了优势互补、分工协作的战略合作关系。

公司目前是国内五十多家传统汽车厂和二十多家新能源汽车的精细化学品的合格供应商，多年来，根据国内汽车精细化学品细分行业的发展特点，结合国内企业在本地化、个性化、低成本经营方面的相对优势，在三十余年的发展过程中形成了与汽车厂互惠互利且不可替代的竞争优势，保障了公司与国内汽车厂能够形成相互依存、长期稳定的战略合作。

（2）覆盖国内主要汽车产业集群区域的“贴厂基地”，为下游整车厂提供及时的本地化服务。

公司根据国内汽车产业集群的地域分布，按照贴近核心汽车厂、扩大覆盖面为原则先后设立了长春、上海、佛山、成都和青岛等五大“贴厂基地”，已经覆盖国内东北、华东、华南、西南和华北等主要汽车产业集群。公司各大“贴厂基地”职能完善，包括技术研发、采购、生产、仓储、配送、跟踪服务、市场开发等全环节，为现有及潜在客户提供全方位的服务。针对核心客户，公司能保证满足 24 小时响应的现场服务需求，同时运输成本的降低有利于提高产品的价格竞争力；在汽车厂零库存的情况下，为其提供保证多达 3 个月的安全库存。公司通过上述生产服务基地与汽车产业集群内的众多整车厂形成紧密的相互依存关系，为发展本地化的延伸服务提供便利，最终形成对新进竞争者的进入壁垒；同时公司生产服务基地的布局覆盖了国内主要汽车产业集群及汽车消费市场，为公司后市场业务形成全国性的营销和服务网络提供了坚实基础。

（3）承担上下游产品配套和综合服务的“桥梁”，成为汽车精细化学品产业链不可或缺的重要环节

公司致力于成为国内汽车精细化学品领域专业化的综合供应和服务平台，拥有丰富的行业资源和服务资源。在上游，取得

了多家国际化工巨头的技术和产品授权，在下游，获得了国内多家欧美系、国产自主品牌以及新能源汽车厂的合格供应商资格，承担着上下游产品配套和综合服务的“桥梁”，成为国内汽车精细化学品产业链中重要的一环。

公司与德国巴斯夫、美国杜邦、陶氏、雅富顿、科慕化学等国际化工企业建立了长期的战略合作关系，且为特定产品的国内长期、唯一合作方，合作领域包括配制技术或经销的授权、原材料的采购及生产，与汽车厂联合开发新产品、共同降低成本和提高国产化等内容。公司与众多国际化工企业合作，保证丰富的基础原材料供应，同时满足不同汽车厂对产品的不同标准、价格和质量要求，不断提高市场份额，增强盈利能力和抗风险能力。

公司丰富的客户资源为扩大与上游国际化工企业的合作领域提供市场基础，公司通过规模采购、技术升级能够获得成本较低的基础原材料，有效提高自身盈利能力。

11、汽车后装市场中公司的消耗类产品整体市场需求和未来供需关系的变化会是怎么样的？

答：汽车后装市场一方面传统燃油车的保有量仍在增加，燃油车后装需求在相当长一段时间内仍存在增长，另一方面新能源车未全面进入维修周期，目前优势仍在前装，一旦大量进入维修周期后，需求量增长空间将会更大。

12、公司积极拓展新型的销售模式，包括线上直播在内，除直播以外，公司是否有其他方式进行品牌宣传？

答：公司除了通过京东商城、天猫平台、微信商城、微博、抖音等平台的推广引流，提升德联品牌在终端客户的知名度外，还通过自主开发的德联小掌柜平台，将销售模式植入手机销售平台，吸引合作门店通过该方式向公司进行直采。

13、公司在汽车售后市场中推出新的 MB2B2C 模式，想请公司介绍一下这个模式具体运作方式和它的优势在哪里？通过其打造的德联系品牌未来中长期的发展战略是怎么样的？

答：MB2B2C 模式是公司在汽车后市场经营的模式，具体是依靠公司汽车精细化学品的低生产成本、高品质优势、打造全系列的德联牌自主产品，利用原厂同质配套件优势发展汽车后市场。通过发展区域服务商，由区域服务商及合作门店去服务终端个人客户的业务模式。

目前，我们已经形成直营、加盟及网络销售为一体的汽车售后维修保养业务综合服务平台，拥有德联自主品牌全系列产品，包括德联汽机油产品、冷却液产品、变速箱油类产品、汽车养护类产品。在稳固发展自身品牌产品的同时，我们与诸多世界 500 强企业开展双品牌合作，丰富产品线，联合开发了符合市场发展趋势的双品牌系列。包括与美国科慕化学代理合作制冷剂，法国驰加合作专供冷却液、制动液，美国艾利丹尼森合作车衣及窗膜等业务。

14、公司作为汽车精细化学产品的龙头，在前后装市场的市场占有率大概是什么的水平？预计未来会达到多少？

答：公司目前业务仍以前装市场精细化学品为主，各类品种占比不同，其中冷却液市场占有率位列前茅，汽车后装市场空间非常巨大，目前以公司德联牌自主产品为主，市场占比相对较低，也是我们重点发展的方向。

15、公司作为家族式企业，内部的经营管理模式和组织架构是什么样的？

答：家族企业进入资本市场的过程也是不断公众化的。公司治理机制的改变，无论是对自身发展，还是对公众股东权益保护都具有重要意义。长久以来，公司始终按照上市公司规范要求建

立了权责明确、高效高质的公司治理结构和监督有效的内控制度，在法规范围内规范运作。这也是公司创始人始终坚持打造百年企业的梦想，为了公司长久发展，积极推动企业上市的初衷之一，建立现代企业制度，提升规范经营水平与企业透明度，从而来提升企业品牌和竞争力。

16、 携手上汽、广汽产业资本布局汽车产业新业态和新技术，投资端受益的协同性有哪些？如何保持未来的可持续性？

答：公司自 2015 年来，先后与广汽资本、上汽资本共同投资设立了三支股权投资产业基金，主要投资方向为汽车电子为主的汽车核心零部件、车用新材料、汽车后市场、汽车节能环保技术，有助于公司实现在汽车产业内的战略布局，同时，充分借助外部专业投资机构的资源优势、管理经验及完善的风险控制体系，为公司提供资源整合拓展、投资项目挖掘因为触及项目源比较多，我们去搜寻发掘与公司有协同效应的领域，继续深入挖掘，增加产业互动。我们会继续加大加深合作，通过项目更好的跟踪汽车行业的变化。

17、 原材料中原油和汇率对于公司成本端有一定有影响，请问公司是否有相应的措施应对？

答：在采购端，通过预判大宗商品价格走势，利用公司多个生产基地的储存能力，规划备货周期，从而缓冲原油价格对成本的影响；在资金端，通过加强对汇率变化的监控和预测能力等措施，对进口原材料资金进行锁汇，提前锁定原材料成本价格。

18、 半年报中，公司披露将定向增发募集 4、8 亿元的资金用于新材料胶粘剂的研发与制造，想请问公司胶黏剂的用途和市场规模有多大？增发项目的研发和制造进展情况如何？

答： 详见前述问题。关于项目进展，目前该项目处于整体施工



阶段，预计明年底完工进行投产。在募集资金到位前，公司已于今年初获得招商银行4个亿的授信额度，用于上海临港项目的前期建设。

19、 公司是否与下游主机厂联合开发产品？

答：公司与下游汽车厂联合开发产品属于常态，尤其汽车厂在新车型研发时，会向供应商提出新的技术要求，并整合其他产品供应商进行多方联合开发。

20、 公司海外国际化工企业建立了良好长期的战略合作，在引进技术的转化程度上发展到了什么水平？自主品牌和合作品牌在毛利率上有差异吗？有差异的大概在什么水平？

答：公司始终坚持自主研发和技术引进相结合，在引进、借鉴国外先进技术和经验的同时，加大公司内部研发的投入，健全内部研发管理体系，激发公司自主研发的内生动力和活力，进而提高科研成果的转化率，使研发成果更好的运用于生产、服务于生产。

因产品定位、运用场景、客户情况、市场情况、成本控制等方面的不同，公司产品的自主品牌和合作品牌在毛利率上有一定差异，但这个差异是符合行业发展情况的。公司也将不断提高产品竞争力，提升公司整体盈利水平。

21、 公司产品在商用车领域的拓展进度情况？哪些产品获得了企业的定点订单？

答：商用车业务覆盖主要客户包括中国重汽、郑州宇通、北奔汽车、江铃重汽、大运汽车、一汽重卡、一汽解放、一汽锡柴、戴姆勒卡车、金龙客车、现代商用车，定点的产品各不相同，包括冷却液、制冷剂、玻璃清洗液、玻璃胶、密封胶、水性可喷涂阻尼材料（LASD）、车用油漆等多个产品。

	<p>22、公司在研发上面的投入水平？未来研发费用率的增长趋势如何？</p> <p>答：公司多年来的研发投入呈现逐年上升的趋势，近两年每年的研发费用已超过1亿元。预计未来研发费用会因为上海临港的胶粘剂研发中心的启动，进一步增加。</p> <p>公司在近几年也获得了相对可喜的研发成果，例如公司自主品牌——德联牌系列机油、水性可喷涂阻尼材料已取得大众全球产品认证，对民营企业来说非常难得。</p> <p>23、最近看到长安汽车与华为合作成立了新公司，那请问公司和长安汽车有什么业务来往吗？</p> <p>答：长安汽车是公司长期稳定合作的汽车厂客户之一，公司作为其一级供应商，目前为其供应前装及售后防冻液。</p> <p>24、留意到公司还涉及储能、风能方面的业务，能否介绍下相关情况。</p> <p>答：由于大型储能设备、风能设备都需要散热，相比风冷方式，使用液冷方式降温效率更高，因此市场对公司核心产品冷却液存在较大需求。公司目前已实现对多家储能及风能企业的冷却液供应，其他意向客户也在陆续开发中。与汽车厂业务相比，该类企业的产品的技术认证等流程周期相对较短。该业务对公司而言属于增量业务，预计后续该方面业务增长相对较快。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-11-29