

证券代码：601702

证券简称：华峰铝业

上海华峰铝业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 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	安信基金、博时基金、东吴基金、复胜投资、华安基金、华宝兴业基金、华泰柏瑞、交银施罗德、农银汇理、浦银安盛、申万宏源、汐泰投资、兴全基金、易方达、中信保诚基金、招银理财、上海胤胜、中欧基金、深圳金友创智、上海砥俊资产、华泰保兴基金、宸鑫资产、柏乔投资、其他机构投资者。
会议时间	2021年9月7日
会议地点	公司1号会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：陈国桢先生 董事、总经理：高勇进先生 财务总监：阮海英女士 董事会秘书：张凌燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 上海华峰铝业股份有限公司公司成立于2008年，主要从事铝板带箔的研发、生产和销售，主要产品包括热传输领域内各系列、规格状态的铝合金板带箔材料，广泛应用于汽车及工程机械冷却系统、电站冷却装置、微通道家用商用空调等各大领域。凭借稳定、优质的产品质量，公司获得了全球上百家汽车零部件供应商的高度认可，业务范围遍及40余个国家和地区，是中国铝箔材十强、上海制造业百强企业，并

特别荣获日本电装集团区域合作供应商奖以及德国马勒集团质量优秀供应商奖，树立了良好的品牌形象。

2021 年上半年，随着下游汽车行业及车用新能源电池行业的发展所带来的市场旺盛需求，公司产销两旺，产量、销量较上年同期均有大幅提升，总体盈利增长明显。报告期内，公司实现营业收入 310,810.33 万元，与上年同期相比，增加 140,708.85 万元，同比增加 82.72%；归属于上市公司股东的净利润为 23,981.51 万元，与上年同期相比，增加 15,328.07 万元，同比增加 177.13%。

二、互动交流情况：

1、请问华峰集团为何考虑从化工行业迈入金属行业？

回答：主要基于两方面的原因。一是战略考虑。遵循“做强主业，适度多元，产融结合”的发展战略，在业务布局上，除以化工新材料板块为主之外，集团也在适时、适度地发展其他板块业务。二是看到了铝热传输材料这个细分产业的市场商机和巨大发展前景。集团总部所在地——浙江省瑞安市享有中国汽摩配之都的称号，汽摩配件产业发达，而铝热传输材料面向汽配行业提供原材料，市场需求巨大，前景广阔。因此，在战略和契机的双重作用下，集团于 2008 年投资金属产业，华峰铝业应运而生。

2、公司的毛利率较高，业绩也很好，请问主要的优势是什么？

回答：公司的主要优势包括：

(1) 质量优势。产品质量优势是公司的主要竞争优势之一。公司是汽车产业的二级供应商，汽车产业链条对供应商原材料的质量要求非常高，并有一系列较为严格的供应商管理体系。例如：为获得汽车零部件供应商的初步认可，汽车

零部件原材料供应商必须通过 IATF16949: 2016 质量管理体系认证, 该体系要求受审核方必须具备有至少 12 个月的生产和管理记录; 为进入汽车零部件供应商的白名单范围, 汽车零部件原材料供应商必须进行资格认证, 审定过程中将对供应商的产品品质、生产流程、质量管理甚至经营状况等多方面提出严格的要求, 一般审定时间长达半年以上, 国外市场甚至需要两到三年。只有供应商通过资质认定, 双方才会形成长期的合作关系。公司拥有行业内先进的制造设备和精密检测仪器, 确保公司具备规模化生产能力和产品质量符合特定标准, 并凭借稳定、优质的产品质量获得了全球上百个汽车零部件供应商的认可。

(2) 高端客户优势。公司定位明确, 始终以高端市场、高端客户、高附加值产品为瞄准方向和重点发力目标。公司相当比例的客户是为奔驰、宝马、奥迪、特斯拉等高端车型配套的世界知名汽配供应商, 包括日本电装株式会社 (DENSO)、德国 MAHLE Group (马勒集团)、韩国 Hanon Systems Corp. (翰昂集团) 等全球知名汽配集团以及长城汽车、银轮等中国主流汽配商, 均为公司多年合作伙伴, 客户粘性高、质量高。

(3) 龙头聚焦优势。公司在铝热传输材料主业表现强势, 在铝热传输热交换这个细分领域已成为领先企业。根据中国有色金属加工工业协会的证明, 公司 2018 年铝热传输材料的产量、销量、市场占有率均位于国内首位。

(4) 规模优势。公司已经布局上海、重庆两大产业基地, 2018 年铝热传输材料生产规模居国内首位。凭借规模优势, 能够更有效降低产品的单位制造成本, 通过大卷宽幅设备减少生产过程中的废料、提高成品率, 同时提升公司对下游客户的快速供货能力。规模优势有助于增强市场竞争力, 提高整体利润水平。

(5) 研发优势。公司经过多年沉淀，开发了本领域内多规格、多合金的全系列产品，目前公司合金品种有 400 余类，可定制客户所需的产品规格达一万余种，能够满足不同行业、不同客户的多元化需求。并且，部分特色产品是与下游客户共同研究开发，能够更加把握客户端的技术要求，更加契合市场需求。

3、目前重庆“年产 20 万吨铝板带箔项目”的进展？

去年 7 月左右，公司重庆项目的主要生产线已初步实现全线贯通并投入批量生产，目前各设备正在磨合生产和调试升级中，正在逐步地释放产能。目前项目整体产能尚未达到募投项目初始设计的 20 万吨产能要求，还处于产能爬升阶段。预计 1-2 年左右的时间可以实现全部达产。

4、重庆项目设计 2.5 万吨的新能源电池料产线，其具体材料的种类和产能如何分布？目前的生产情况怎么样？

重庆项目的 2.5 万吨新能源电池材料产线，主要的产品是附加值较高的汽车电池正极箔料以及铝塑膜，用于完善公司产品结构，提升高附加值的产品占比，是公司占领高端产品市场、完善铝板带箔产品线的战略选择。目前，铝塑膜正在逐渐上量，电池正极箔材料目前还在验证和小批量试产中。

5、公司新能源汽车材料方面的业务能否介绍下？新能源业务占公司业务的比例？

公司新能源方面的业务主要包括：

一是应用于新能源汽车换热系统的铝热传输材料。

二是新能源电池用的电池壳料、电池正极箔料和铝塑膜料。

因为我们的很多客户不仅从事传统汽车散热器的制造，

同时也涉足新能源汽车散热器的制造，因此，从材料端来说，非常明确地去区分这个材料使用在传统汽车上还是新能源汽车上，是比较难的。根据我们内部的数据统计，目前，在国内业务中，新能源业务大致占比为 15%左右。

6、公司认为未来市场的发展空间如何？特别新能源电池业务未来的发展前景怎么样？

回答：我们认为未来发展大有可为，铝热传输材料的市场容量和发展潜力仍然非常巨大，主要包括：

（1）中国的汽车保有量已经突破 3 亿辆，每年还有千万辆级的不断投入。

（2）中国的汽车零部件售后市场已经成为世界性的工厂，承接了绝大部分的全球汽车零部件维修业务。

（3）随着人们物质生活水平的提高，汽车的舒适性也有着升级换代的需求，分区温控、电控系统得到越来越多的应用，与此相应的热交换系统需求将愈加增加。

综上所述，仅在汽车领域的热交换系统对于铝热传输材料的需求已经非常巨大，并且每年都在以可观比例增长，未来市场空间广阔。

（4）新能源汽车电池产业的蓬勃发展。目前，新能源汽车借助国家大力倡导循环经济、绿色经济的东风，得到蓬勃发展。新能源汽车本身的热交换系统对铝热传输材料的用量相比较于传统油车，几乎增加了一倍，再算上新能源电池、电控系统散热等对铝材的需求，将为铝板带箔行业带来新的增长点和市场机遇。特别是现在新能源汽车电池上用的铝塑膜，几乎绝大部分都是从日本进口，价格昂贵、供不应求。随着公司新能源产品线的产能不断提升，将有望实现进口产品的替代。

（5）其他热交换领域，比如 5G、轨道交通、民用空调微

通道领域等等，都有着极大的潜力和空间。

因此，公司产品未来市场潜力和空间巨大，我们对此充满信心。

7、应用于新能源车辆上的铝材料和应用于传统汽车的铝材料在用量上有多少差异？

回答：新能源汽车续航能力是一项重要技术指标，所以其轻量化要求更高，使用铝材的比例也更高；总体来说，新能源汽车在铝热传输材料应用方面要多于传统能源汽车；一般来说，传统乘用车方面，对铝热传输材料的耗用量大概在 10 公斤左右，而对于新能源汽车方面，其散热系统的用量约在 20 公斤左右，如果再加上电池本身及电池、电控系统换热的需求，对铝热传输材料的耗用量更加可观。当然，这个只是大概的估算，不管是新能源汽车、还是传统汽车，不同车型，比如乘用车中的小车、SUV、MPV，对铝热传输材料的使用量也不同。而商用车等差异则更大些。

8、铝塑膜和电池箔的厚度有差异吗？其产能是否可以共享？

回答：铝塑膜的厚度一般在 40 μ 左右，而电池箔的厚度会更薄一点，大致在 10-15 μ 左右。两者所涉及的主要设备机台差别性不大，最主要的是工艺技术配方和轧制剪切参数控制。两者产能上能够共享和调整。

9、上海、重庆两个产业基地的侧重点是否有不同？

回答：两个产业基地的定位和功能各不相同。重庆基地具有后发设备优势，新工厂、新设备、规模大、产能大、成本优，重点辐射中国中西部市场，以全系列、全覆盖产品，规模化生产，发挥产能优势和成本优势；上海基地工艺成熟、

技术人才集中、国际物流通畅，重点辐射东部及海外市场，以国际高端配套客户、高技术附加值产品、实验性新产品为引领，形成具有现代化示范效力的标杆工厂。

10、注意到公司研发投入金额较高，主要的研发方向是什么？

公司近年来每年都在加大对研发的投入。包括在现有产品的基础上生产更多具有高强耐腐蚀性、附加值较高的铝轧制材，以及不断开发新能源车用电池用的系列相关材料，以达到行业先进的轧制厚度和轧制精度为目标，提升盈利能力和竞争优势，为公司获得新的利润增长点。

11、复合料的毛利比非复合料要高很多，请问他们有何差别？

回答：两者主要是工艺上的差别。非复合材料是单一合金，但复合材料是多层不同的合金复合一起后，最终形成的合金，目前我公司最多可以做到 7 层复合。复合材料普遍对工艺要求更高，难度更大，成品率和质量控制要求高，技术门槛更高，因此毛利率相应会更高。

12、请问公司的商业模式，铝价的涨跌对公司会不会产生大的影响？

回答：公司产品价格按“铝锭价格+加工费”制定，这是铝热传输材料行业通行的定价方式。铝锭价格的波动将同时影响公司产品的原材料采购成本与售价。这种定价方式可以有效地将价格由采购端传导至销售端，因此，从长远来看，铝价的涨跌对公司不会产生重大的影响。

13、上半年的经营活动现金流比较低，是什么原因？

	<p>回答：主要是由于应收账款和存货成本有所增加。</p> <p>应收款增加的原因主要包括两点，一是随着销量上升，应收款金额相应增加，二是上半年内市场铝价大幅上涨，采购成本增加，而回款与采购存在一定的周期差异。</p> <p>存货成本的增加，主要也是原材料采购价格的上升引起的。</p> <p>14、听说华峰集团在印尼在筹建电解铝项目，这个对公司有什么影响？</p> <p>回答：这是控股股东华峰集团在金属产业板块的上游布局。因为现在还在筹备的阶段，对公司而言，不会有特别重大的影响。</p> <p>15、公司的人才团队及人才储备建设情况如何？</p> <p>公司建立了有效的“选人、用人、育人、留人”人才机制，核心团队人员和基层骨干人员均非常稳定，员工流失率较低。公司经过多年的生产经营，培养和引进了一大批铝轧制材领域的技术专家以及管理、运维和营销人员，为公司的未来发展储备了充足的人力资源。</p> <p>16、请问公司对于上游原材料的是怎么保障供应的？</p> <p>回答：公司建立了一套完整的合格供应商开发和管理制度，与一些规模较大的铝锭供应商签订了长期采购协议，建立了长期稳定的合作关系. 供应商根据订单安排送货，保证了稳定的原材料供货渠道。同时，我们的采购数量较多，订单也非常稳定，供应商对我们的评价也比较好，合作双方已经建立起良好的互信互赢关系。</p>
附件清单（如有）	无