

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：2023-004

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	广发证券 陈伟豪                                      蜂巢基金 张浩森 广发证券 谢璐    招银理财 龚正欢 浦银安盛 陈晨    银叶投资 曹擎 长信基金 李博华    民生证券 李阳 泉果基金 李峥    华安基金 李振兴 平安养老 吴绪越    华安基金 刘畅畅 中融基金 熊健    民生证券 李阳 西部利得 管浩阳    国泰基金 刘波 浦银安盛 陈晨    国泰基金 高司民 中银证券 郝子禹
时间	2023年10月31日、2023年11月1日
地点	贝克洛上海门店展厅
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：陈涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司经营情况简介</b></p> <p>豪美新材是一家集研发、制造、销售于一体的，专业从事汽车轻量化材料技术创新和产业化应用以及建筑门窗系统产品集成的国家重点高新技术企业。2023年前三季度，公司围绕建筑和工业领域，继续发力系统门窗业务和轻量化业务，实现销售收入 42.42 亿元，同比增长 1.43%；归属</p>

于上市公司股东净利润 1.24 亿元，同比增长 401.15%；实现归属上市公司所有者扣除非经常性净利润 1.18 亿元，同比增长 197.24%。其中，第三季度实现归属于上市公司股东净利润 0.57 亿元，同比增长 493.40%，环比二季度增长约 24.17%。

系统门窗业务方面，2023 年前三季度全国房屋住宅竣工面积 35319 万平方米，同比增长 20.1%。在竣工端增长、绿色建筑政策、地产商差异化、消费者认知升级的驱动下，公司自有品牌“贝克洛”系统门窗继续保持高增速。

汽车轻量化业务方面，公司作为华南地区规模最大的汽车轻量化材料供应商，公司已取得共 280 个车型定点项目，客户覆盖了宝马、奔驰、本田、丰田等合资车型，广汽埃安、比亚迪、华为问界、长安等国产品牌；未来，公司将继续加大后端加工设备的投入，增加汽车材后加工比例，提高产品附加值。

## 二、投资者问答环节

### 1、汽车轻量化产品的核心竞争力是？

一是材料优势，我们是国内少数能批量加工车用 7 系铝挤压合金的企业，7 系合金一般运用于对材料性能要求较高的车身安全件和结构件，如防撞梁等，公司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；二是模具优势，公司拥有自己的模具工厂，有独立的模具运营能力，无需客户在外定制模具，既可降低成本，也有助于提高良品率；三是客户优势，公司从 2014 年布局轻车轻量化业务，较早切入该赛道，发展到现在已有成熟的规模体系，今年上半年导入新定点项目 46 个，共有 280 个定点项目。

### 2、公司系统门窗业务与门窗厂的合作模式？有回款风险吗？

贝克洛作为系统门窗产品的研发设计平台，深度绑定全国头部窗厂，与门窗厂共同参与招投标，进行地产商集采入库等。贝克洛提供产品研发、方案设计、铝型材、五金、胶条等材料、部件供应及安装标准培训，由门窗厂负责加工和到地产项目去安装，因此收款方主要是合作的门窗

	<p>厂，很少直接对接房地产企业和工程总包商，大部分门窗厂为公司长期稳定合作方，很少存在违约和坏账的情况。</p> <p><b>3、公司工业材、汽车轻量化业务未来发展规划？</b></p> <p>目前公司工业材（含汽车材）总产能约 18 万吨，通过对设备进行一定程度的升级和改造，部分工业型材和汽车轻量化产品可以相互切换，产能互用。汽车轻量化业务是目前公司重点发展方向，也是增长最快的业务之一，后续公司将通过提高汽车轻量化材料及部件的占比，优化产品结构，替换一部分低毛利工业材产品，同时进一步扩大汽车材后到加工比例，提高产品附加值和毛利率，从材料出货转化为部件出货。部分产品也可能在不和现有客户造成竞争的前提下，逐步向一供转型。</p> <p><b>4、铝锭价格波动对原材料的影响？</b></p> <p>公司产品的定价模式是铝锭价格+加工费，公司原材料主要供应商为国际知名的铝锭贸易商。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，并且铝型材销售价格会跟随铝锭价格上涨而提升，具有一定的转嫁成本能力。</p> <p><b>5、公司为华为问界的供应商，目前订单情况如何？</b></p> <p>订单情况主要看该款汽车销量。公司已经取得问界系列车型定点，主要提供电池托盘产品，但前期量一直较小，问界 M7 量产后为公司带了一定的订单增量。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 10 月 31 日、2023 年 11 月 1 日