### 证券简称:中鼎股份

## 安徽中鼎密封件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2024-002

投资者关系活动	☑ 特定对象调研 □分析师会议
类别	□媒体采访   □业绩说明会
	□新闻发布会  □路演活动
	□现场参观
	□其他
参与单位名称及	民生证券 白如
人员姓名	杭银理财 陈兰芳
	西部利得 刘文婷
	中国人寿资产 刘子良
	国联基金 魏征
	弘毅远方基金 樊可
	兴华基金 沈翔
	华泰柏瑞基金 刘腾飞
时间	2024年1月26日(周五)
地点	公司会议室
上市公司接待人	1、副总经理、董事会秘书蒋伟坚
员姓名	2、证券事务代表汪松源
	一、公司参观
投资者关系活动主要内容介绍	参观公司生产现场,包括中德智造小镇等;
	二、交流沟通
	1、请问中鼎目前产品结构及主要客户是哪些?
	   答:公司目前已形成由密封、底盘减震等非轮胎橡胶传统产
	   品和空气悬挂系统、轻量化底盘系统、流体管路系统等面向电动
	智能化趋势的增量产品组成的业务矩阵。目前公司客户覆盖了绝
	大部分主机厂头部企业和造车新势力头部企业,截止 2023 年半
	年度,公司主要客户有大众、比亚迪、福特、通用、戴姆勒、宝
	马、理想、沃尔沃、长安、雷诺日产等。

# 2、公司目前的密封产品核心竞争力和行业地位如何? 有哪些客户?

答:汽车密封行业属于高技术壁垒行业,可靠性要求极高,动态密封又是密封行业里面技术难度较高的,特别是新能源汽车电机高速油封。公司旗下子公司德国 KACO、美国 COOPER、美国 ACUSHNET 这些企业拥有国际领先的密封系统技术,公司目前已经开发批产新能源电池模组密封系统和电桥总成等产品,为沃尔沃、蔚来、上汽、广汽等新能源汽车平台配套。

### 3、请公司简单介绍下各区域业务占比情况及目前新能源业 务情况?

答:截止 2023 年半年度,公司亚洲、欧洲、美洲三大区域生产占比分别为 57.12%、32.43%、10.45%。2023 年半年度全球新能源领域业务已经达到 26.02 亿元,占 2023 年半年度汽车业务营业收入比例为 33.03%,其中国内新能源领域业务销售额为17.11 亿元,占 2023 年半年度国内营业收入比例为 46.05%。

#### 4、请简单介绍下公司的核心竞争力

#### 答: (1) 全球领先技术竞争力

公司自九十年代进入空悬系统业务领域以来,不断提升产品总成技术,深耕行业二十多年,拥有细分行业核心技术。底盘轻量化领域拥有球头铰链总成的核心技术。同时公司一直推进热管理管路产品的研发与生产,拥有自主专利的独家生产技术creatube 工艺以及 TPV 软管和尼龙管的核心技术。2016年,公司与清华大学合作,以中国工程院院士、清华大学教授王玉明为核心研究团队,建立院士工作站。2018年,公司与清华大学联合成立橡塑密封联合研究中心成立,强化创新合作,解决重大关键技术难题。

#### (2) 国际化管理能力核心竞争力

公司自 2003 年在海外建立物流中心,2008 开启海外并购之路,经历海外并购"全球并购"、"中国落地"、"海外管控"三个阶段。现在公司已经步入海外管控阶段,公司按照五大事业部构建全球组织架构体系,进一步推进全球大协同战略,实现全球战略协同、平台协同、技术协同、产品协同,从资本输出转向产业输出、管理输出、文化输出。

#### (3) 持续创新文化竞争力

公司很早就通过了 IATF16949、ISO14001、ISO/IEC17025 等 质量、环境及试验室体系认证。2016 年度,公司正式投资数千万 启动 SAP 信息化项目,近年已经实现了主体企业的全部上线,实现全球 SAP 信息化平台建设,提升企业运营综合效率。公司通过 多年的实践探索,已建立了一套科学的成本管理方法,及时采取 有效措施进行持续改进。公司在发展过程中,不断学习引入先进 的管理经验,为己所用,先后启动推进六西格玛、阿米巴经营,实现管理水平的快速提升。

## 5、公司之前为什么会进行海外并购?公司海外并购之后是如何管理海外公司的?

答:公司在开始海外并购之前,业务中已经包含密封、减震等方面业务,考虑到自身细分行业技术的提升以及海外市场的拓展,公司进行了海外并购。从 2020 年开始,公司按照本部业务模块、空悬系统模块、NVH模块、流体模块、密封模块这五大模块推行模块化管理,以加强中方管理团队对海外企业的管理,实现统一部署,统一管控,全方位提升公司的国际化管理能力。

附件清单(如有)

日期

2024-1-26