

证券代码：838171

证券简称：邦德股份

公告编号：2024-038

威海邦德散热系统股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

- 特定对象调研
业绩说明会
媒体采访
现场参观
新闻发布会
分析师会议
路演活动
其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月9日

活动地点：上海证券报·中国证券网“业绩说明会”
(<https://roadshow.cnstock.com/achievement/>)

参会单位及人员：通过网络方式参与公司2023年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长、总经理：吴国良先生；公司董事会秘书、财务负责人：盛红春女士；公司保荐代表人：陈胜可先生。

三、 投资者关系活动主要内容

本次年度报告说明会通过年报视频解读形式对公司基本情况及2023年经营业绩情况进行了介绍。同时，公司就投资者普遍关注的问题进行了回复。主要问题及回复如下：

1. 请问公司有没有开发其他新能源产业产品的计划？

回复：投资者您好！公司主要产品包括平行流式冷凝器、平行流式油冷器等系列，主攻汽车售后市场，以品质稳定、交期及时、型号齐全而享有行业美誉。汽车冷凝器是汽车空调系统的核心组件之一，凡是配备空调系统的车辆均需要冷凝器，其中也包含新能源汽车。前期公司产能一直比较饱和，受公司生产产能限制，所以前期公司一直专注于汽车冷凝器领域，其他热交换产品领域暂未实施大规模生产。公司生产产能提升后，公司计划未来将重点深耕发展热交换产品应用领域，同时进行产品线的横向拓展，开拓产品系列及应用领域，坚持以优异的业绩回报股东和社会。感谢您的关注！

2. 请问董事长公司的苏州投资项目进展如何

回复：2023年5月，公司拟投资建设“汽车热管理系统零部件项目”，就投资合作事宜签署《投资协议书》。公司拟在江苏省常熟市购买工业建设用地使用权并新设立一家或数家生产型企业，进行汽车热管理系统零部件的生产及销售。2023年5月31日，公司的全资子公司邦德散热科技（苏州）有限公司完成相应的工商登记手续，并取得了常熟市行政审批局核发的《营业执照》。2023年8月9日公司董事会审议通过《关于签署〈投资协议书〉之〈补充协议〉的议案》，项目地块的面积由《投资协议书》中约定的约80亩增加至约95亩，具体面积以实测为准。

本次投资基于公司战略发展考虑，积极拓宽产业布局，结合公司现有业务情况，满足客户配套需求，有利于拓展公司的发展空间，提高公司的盈利能力，为公司长期稳定发展助力。

公司将根据项目地块的取得进度和项目整体规划设计实施具体的投资计划。公司将严格按照《北京证券交易所上市公司持续监管办法（试行）》、《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等有关规定，及时披露本项目的投资进展情况，敬请关注公司相关公告。感谢您的关注！

3. 中国汽车产销量占全球总量的30%以上，公司产品在国内市场的应用情况怎样？

回复：投资者您好！前期公司产能比较饱和，受公司生产产能限制，所以公司主要客户基本为国外的大型汽车零部件分销商，现公司生产产能提升后，公司会加大在国内的营销力度等方式，凭借国内汽车保有量、售后市场高速增长的优势，进一步提升国内的市场份额。感谢您的关注！

4. 请问公司是如何进行风险管控的

回复：公司进行风险管控的方面主要如下：

①应收账款坏账风险管控：公司对现有境内外赊销客户已实现在中国出口信用保险公司 100%投保，应收账款坏账风险可控；

②对客户或区域依赖性管控：公司一直对客户或区域的依赖性进行严格管控，若单个客户或单个国家所占份额过高，公司会通过加大其他客户或其他市场的开拓力度，从而降低因单个客户或单个国家的不可控风险给企业带来的不利影响；

③汇率波动风险应对：公司密切关注外汇市场的波动情况，加强外汇政策研究，提高相关财务、业务人员的汇率风险意识，降低汇率波动对公司经营业绩造成的影响；

④ 人工成本风险管控：不断加大自动化生产设备的投入，降低对人工的依赖，进而降低日益增长的人工成本。

5. 今公司产品主要是面向汽车售后市场，放弃汽车前装市场的原因是什么？

回复：前期公司产能一直比较饱和，受公司生产产能限制，公司收入主要来源于汽车后装市场，汽车后装市场的毛利率一般高于竞争激烈的汽车前装市场。

汽车前装市场生产企业往往需要根据整车厂商的销售合同和订单的要求以及产品设计图纸，安排和组织生产，通常在一定时间内针对某一型号或几种型号的零部件进行生产，具有生产品种相对单一、批量大的特点；汽车后装市场生产企业的直接客户主要为分销商，分销商的采购诉求是品种齐全、具备良好性能、性价比高，并且根据其库存情况进行即时采购，这就需要企业具备小批量、多品种的柔性管理模式。因此汽车前装市场的生产企业会过于依赖整车厂商、企业发展也会受制于整车厂商，这种情况与公司风险管控理念不符。感谢您的关注！

6. 公司在苏州投资的原因有哪些？

回复：考虑投资苏州项目主要原因包括以下几方面：

- ①公司计划未来将重点深耕发展热交换产品应用领域，进行产品线的横向拓展，开拓产品系列及应用领域，坚持以优异的业绩回报股东和社会；
- ②降低公司的货运成本，进一步加强公司产品的竞争优势；
- ③更利于公司引进高端人才，加快创新驱动战略的实施，促进企业快速发展。

7. 公司受优质客户青睐的原因有哪些？

回复：公司自创立以来一直专注于从事热交换器的研发、生产及销售，公司凭借产品质量稳定、供货速度快、型号品种齐全的竞争优势，在国内外售后市场众多热交换器供应商中脱颖而出。

公司不断进行现有产品改进和新产品开发，持续对生产线工序进行技术改良。为能够更好地配合客户的选型需求，把控产品成本、生产周期和品质的稳定性，公司依托其健全的信息化管理体系打通了从模具制造、零部件加工、装配、钎焊、气密、涂装、封氮等生产流程的各个环节，拥有从原材料采购、零部件加工到产成品总成的完整产业链，实现了较高完整度的产品零部件全工序自制。公司产业链条完整度较高，在保证产品质量的同时，控制了产品成本。

公司制定了严格的质量管理目标和完善的质量管理体系，在整个生产经营过程中对产品的质量进行控制，有效保证稳定的产品质量。公司通过了 ISO9001 质量管理体系认证、IATF16949 质量体系认证。公司拥有完整的产品验证标准，配备优质检测设备，产品试验设备能力满足了国家和行业标准的要求，可以满足国内外客户日益提高的性能、耐久性和可靠性实验要求，确保产品具备明显的质量优势。

8. 公司生产的热交换产品只可用于汽车空调系统么？

回复：投资者您好！公司是一家专注于热交换器相关产品研发、生产及销售的高新技术企业，主要产品包括冷凝器、油冷器、中冷器、散热器、蒸发器等系列，涵盖两千余类产品型号，可广泛应用于汽车、风能发电、5G 基站、家用空调、商用空调、制冷设备、机械设备、储能等各领域。感谢您的关注！

9. 您好，请问汽车冷凝器属于通用型的汽车零部件么？公司产品可以满足市场需求么？

回复：投资者您好！汽车冷凝器属于通用型较低的汽车零部件，不同车型的冷凝器一般单独开发，甚至同一车型在不同年份下结构优化，也会影响冷凝器的安装尺寸，进而导致冷凝器型号的迭代。

目前，公司已开发的产品型号多达两千余种，能够覆盖市场主要畅销的汽车品牌和车型，能够满足下游大型零部件分销商的“一站式”采购需求，为公司客户渠道的建立和维护提供有力保障。感谢您的关注！

10. 您好，请帮介绍下公司与客户的主要合作模式？

回复：投资者您好！公司和境内外客户之间的主要合作模式是 ODM。根据客户要求的产品型号、规格等需求，公司进行自主设计、开发、试装和产品生产，经客户对产品检验通过并贴上客户指定品牌，将产品以卖断的方式销售给客户，客户再通过其自身的销售网络提供给终端用户。在 ODM 模式下，公司充分发挥技术研发优势，自主优化产品设计，形成核心竞争优势，同时，每个月会推出新型产品供客户选择，增强客户粘性。感谢您的关注！

11. 冷凝器的市场需求量会受哪些因素影响？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注和支持。冷凝器位于汽车的最前端，任何汽车头部的碰撞都有较大概率导致冷凝器的气密性遭到破坏或发生变形，进而对其制冷效果造成影响而需要更换，因此冷凝器属于汽车零部件中的“碰撞件”，更换频率较高。因此，每年的市场需求量与汽车保有量、交通事故碰撞率密切相关，即汽车保有量越大、事故率越高的地区需求量越大。感谢您的关注！

威海邦德散热系统股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 10 日