

证券代码：002824

证券简称：和胜股份

## 广东和胜工业铝材股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-03-01

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____																														
参与单位名称及 人员姓名	广州证券 宋建锋 兴业证券 邱祖学																														
时 间	2017 年 3 月 22 日																														
地 点	公司三楼董事会秘书办公室																														
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书邹红湘																														
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、公司目前业务情况？铝挤压产能产量情况？行业竞争对手包括哪些？</p> <p>答：公司主要从事工业铝挤压材及深加工制产品的研发、生产和销售，主要应用于消费电子产品，耐用消费品、汽车零部件等行业。</p> <p>根据我司对外招股说明书的披露，目前公司的产能、产量和销量情况如下表所示：</p> <table border="1"><thead><tr><th>项目</th><th>2016年1-6月</th><th>2015年</th><th>2014年</th><th>2013年</th></tr></thead><tbody><tr><td>产能（吨）</td><td>17,930</td><td>31,834</td><td>31,941</td><td>31,063</td></tr><tr><td>产量（吨）</td><td>15,259</td><td>25,776</td><td>27,433</td><td>26,084</td></tr><tr><td>产能利用率</td><td>85.11%</td><td>80.97%</td><td>85.88%</td><td>83.97%</td></tr><tr><td>销量（吨）</td><td>14,675</td><td>24,516</td><td>26,234</td><td>24,754</td></tr><tr><td>产销率</td><td>96.17%</td><td>95.11%</td><td>95.63%</td><td>94.90%</td></tr></tbody></table> <p>通过上表我们可以看出，2013-2014年，公司的产能、产量及销量稳步增长。公司产能利用率基本保持在80%左右，产销率保持在95%左右，公</p>	项目	2016年1-6月	2015年	2014年	2013年	产能（吨）	17,930	31,834	31,941	31,063	产量（吨）	15,259	25,776	27,433	26,084	产能利用率	85.11%	80.97%	85.88%	83.97%	销量（吨）	14,675	24,516	26,234	24,754	产销率	96.17%	95.11%	95.63%	94.90%
项目	2016年1-6月	2015年	2014年	2013年																											
产能（吨）	17,930	31,834	31,941	31,063																											
产量（吨）	15,259	25,776	27,433	26,084																											
产能利用率	85.11%	80.97%	85.88%	83.97%																											
销量（吨）	14,675	24,516	26,234	24,754																											
产销率	96.17%	95.11%	95.63%	94.90%																											

司的实际产能已经接近饱和状态。

根据公司现有产品的主要应用领域，在国外，跟公司具有直接竞争关系的主要有日本昭和电工株式会社（Showa Denko），国内主要有利源精制、闽发铝业以及亚太科技等企业。

## 2、公司铝型材产品的主要下游客户包括哪些？产品的定价模式是什么？

答：公司主要的下游客户有：深圳力神信息技术有限公司，天宇通讯科技（昆山）有限公司；广州梁氏通讯电器有限公司，万金机械配件（东莞）有限公司，华安正兴车轮有限公司，富士电机（深圳）有限公司，日本神钢商事株式会社、马来西亚神钢商事有限公司，JCY HDD TECHNOLOGY SDN BHD，宝钜（中国）儿童用品有限公司，明门（中国）幼童用品有限公司。

公司产品的定价方式为“基准铝价+加工费”模式，基准铝价于客户下单时确认，基准铝价主要有：下单上月广东南海灵通铝锭均价、出货上月广东南海灵通铝锭均价或上三个月 LME 均价+溢价定价模式，其中又以下单上月广东南海灵通铝锭均价为主。加工费是针对不同客户的产品工艺要求以及复杂程度分别确定。

## 3、公司铝材的加工成本和费用变化情况？

答：公司铝材加工成本包含直接人工和制造费用，在报告期内保持基本稳定，存在小幅度上涨。主要影响因素有以下三点：（1）由于公司产品结构的变化，特别是消费类电子产品外壳订单增加导致直接人工和制作费用都上升，该类产品委外加工数量相对增加，故委托加工费也相对增长；（2）员工工资逐年的提升及福利不断得到改善；（3）为了扩大固定资产规模而购置的设备也增加了用电成本和折旧费，导致成本中的制造费用也上升。

## 4、公司未来产品的开拓方面有哪些方式？现在 OPPO VIVO 客户需求占比多大？

答：公司未来产品整体的开拓大方向可分为以下几点：

（1）继续加大对电子消费品市场拓展的力度，提高包括手机面板、电视机边框等产品的市场占有率；

（2）汽车配件的方向：公司汽车配件子公司从 2015 年组建以来，经过前期的筹备和市场开发，今年会逐步进入正常量产阶段，将会成为公司一个新的增长点；另外新能源汽车方向也会加大开发的力度，如新能源汽车电池及配套产品方面的销售；

（3）深加工方向：公司要继续加大深加工产品的开发力度，提高深加工产品的占有率；

（4）要加大募投项目的建设速度，逐步释放部分产能，以满足市场成长的需要。

2016 年 OPPO 客户对我司需求量约占全年的出货量的 8.88%，VIVO 客户对我司需求量约占全年的出货量 0.06%。

	<p><b>5、公司未来产能如何消化？</b></p> <p>答：目前公司产能利用率基本保持在 80%左右，产销率保持在 95%左右，公司的实际产能已经接近饱和状态。为适应市场发展，公司拟投资 22,155.49 万元用于高端工业铝型材生产建设项目，项目建成后公司每年将新增 22,000 吨高端工业铝挤压材的生产能力。通过该募投项目的建设并达产后，公司总产能将从 2015 年的 3.18 万吨增至 5.38 万吨，增长了 69.18%，公司产能的提高将进一步提升公司的市场竞争力，为公司的业绩的增长奠定了基础。下游市场的需求快速增长，为铝型材行业提供了广阔的市场空间，公司进行产能扩张，完全符合下游应用领域对铝挤压材市场需求的快速增长需要，下游广阔的市场空间完全能够消化公司募投项目的新增产能。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2017 年 3 月 22 日
签字确认	