

证券代码： 002101

证券简称： 广东鸿图

## 广东鸿图科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2019-01

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	前海鼎业 陈志雄
<b>时间</b>	2019年11月8日
<b>地点</b>	公司高要本部
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总裁兼董事会秘书 莫劲刚 证券事务代表 谭妙玲
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、公司副总裁兼董事会秘书向到访人员介绍公司基本情况；</p> <p>二、公司副总裁兼董事会秘书莫劲刚与到访人员进行访谈，主要问题如下：</p> <p>1、公司今年业绩下滑的原因？</p> <p>答：公司经营性业绩下滑主要由于：（1）在国内汽车市场连续下滑的环境下，公司汽车零部件业务有所下降，新投入产能利用未达预期；（2）受美国加征关税的影响，公司出口美国产品均在加征关税清单范围内，关税成本同比大幅增加；（3）控股子公司宝龙汽车今年获取的订单同比减少，产销量与效益同比大幅下降。</p> <p>2、对公司未来发展的展望？预计明年的经营情况如何？</p> <p>答：（1）结合公司的发展规划，公司已在压铸、汽车饰件的</p>

基础上，对业务共通技术的模具生产作了布局：压铸业务方面，已在高要金利投建了新的生产基地，金利基地计划定位于生产新能源汽车大型结构件、电池壳体、一体式电机变速箱壳体、混合动力发动机缸体等产品，一期项目的设计规模为年营收 6 亿元，目前金利项目的市场开拓正在有序进行，在生产的产品包括广汽新能源 Aion LX 车身构件（含左右加强梁、连接板、侧梁）、沃尔沃电动车底盘横梁等；汽车饰件业务方面，公司重组募投项目具备了电镀、涂装等生产线，随着环保政策的收紧，将使得电镀、涂装等具有环保资质要求的市场更为集中，为顺应市场的需求，未来将继续开拓市场的力度，新产能的逐渐释放将成为公司的业绩增长点之一；在模具制造方面，公司在南通设立模具子公司实行独立运作，目标产值为 1 亿元，定位于高精度要求的大型复杂精密模具的设计、生产制造，为压铸业务和汽车饰件业务的市场开拓和新品研发提供保障，在产品质量提高和成本下降方面带来提升空间。

（2）在产品订单方面，预测明年销售业绩将基本保持稳定；随着中美贸易战关税问题的解决，期望公司出口业务受美国加征关税的不利影响能逐渐消除；在应对汇率波动风险方面，公司将通过进行外汇套期保值（锁汇）业务对冲部分风险。

### 3、公司应对加征关税的措施？

答：公司通过客户协商（如变更贸易方式、关税成本分摊、变更产品出口渠道等）、加大美国以外地区及国内市场的客户开发力度和强化内部成本控制等多种不同方式，降低美国加征关税政策对公司经营业绩造成的不利影响。公司目前已在墨西哥设立中间仓，供应克莱斯勒的产品约有 60%可通过变更出口渠道的方式减少美国加征关税的影响。

### 4、公司设立模具公司的目的以及目前模具的采购来源、规模？

答：公司计划出资 5000 万元在南通设立模具子公司，是基于

公司业务协同的战略发展需要，通过设立独立运作的模具子公司，既可促进公司模具作为关键技术的设计和制造能力的提升，有利于产品质量保证和生产效率优化，同时通过在生产模具共通技术上的协同，将能提高公司汽车饰件业务注塑模具的制造能力和水平，从而进一步满足客户的质量和效率的需求，提高公司的核心竞争力。

公司的模具基本上是国内采购的，每年的模具采购量约为2亿元，目前有3000万元左右的模具是由公司模具事业部自制，自制模具在服务响应速度和产出质量上都有较好的保证，公司目前已具备高精尖产品如结构件产品的模具制造能力，计划设立后实现公司50%以上的模具自制。

5、公司主要原材料的供应模式如何？

答：公司的主要原材料——铝合金主要是以铝液形式就近采购，就近采购具有效率优势（经济效益），同时也具有一定的社会效益，可避免二次熔炼带来的能耗，降低成本。但就近采购需具有采购规模的优势方可体现相关效益。

6、公司与同行对比有何优势？

答：（1）与外资的压铸企业（如利优比、爱信精机等）相比，在生产技术水平上，外资压铸企业是公司追赶的标杆；但在管理水平上，由于多年来积累的客户服务经验，产品线跨度大，在客户服务和产品切换方面能快速响应。（2）与国内同行相比，公司有一定的技术沉淀，且更注重在行业内的长远发展，在人才梯队建设等方面投入较大，员工的凝聚力和人才梯队对公司在行业内的成长具有较大的优势。

7、公司产品的毛利率水平如何？主要影响因素有哪些？

答：公司的压铸产品和汽车饰件产品的毛利率在23-25%的水平；公司产品毛利率的主要受产品质量合格率、设备利用率及产品

工艺技术难度等因素的影响。

8、公司对新能源汽车方面的新客户开拓及新产品在研发上的资源/资金投入配比如何？

答：公司对新能源汽车方面的市场和产品开拓上，始终盯住需求，已建立合作关系的新能源汽车客户主要有日产、本田、比亚迪、特斯拉、广汽新能源、日电产等，在新能源汽车客户的开拓路径上主要是通过与传统车厂客户一直以来良好的合作关系进行切入，承接其新能源产品订单；目前公司在新能源汽车类产品订单占比不高约为 2%，基本上与市场上的产销情况相匹配。

公司目前在供的新能源汽车类产品主要有电池端盖、电机壳体、支架以及车身结构件等，现向广汽新能源车型配套供应的车身构件是公司目前工艺技术难度最高的铝合金压铸件产品（需进行 T7 热处理）。

9、公司近期披露拟设立广州分支机构，对于异地经营方面的管理分工如何？

答：广州运营中心主要是履行管理总部的职能，从整体上对各个业务板块进行统筹和管控，各板块各自实行相应的管理。

10、公司预计今年对宝龙汽车的商誉全部计提完毕，对四维尔商誉部分计提，未来是否仍有商誉减值的风险？

答：公司基于谨慎性原则，经初步减值测试后预计将计提宝龙汽车商誉减值 1.33 亿元，计提宁波四维尔商誉减值 1.17-1.67 亿元；宝龙汽车的商誉已全部计提完毕，宁波四维尔计提部分商誉减值后预期其业绩基本能保持稳定，明年再次计提的可能性较低。

三、来访人员参观公司生产现场并对本次调研过程中的相关信息的保密作出承诺签订承诺书。

附件清单(如有)	
日期	2019 年 11 月 9 日 (部分资料于 2019 年 11 月 20 日完成补充)