

广东文灿压铸股份有限公司 投资者接待活动记录表

编号：2018003

投资者关系 活动类别	<input 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"/> 现场接待 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）_____
接待时间	2018年12月18日
接待地点	广东文灿压铸股份有限公司
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：张璟 证券事务代表：徐贞 证券事务助理：黄凌辉
参与单位 名称及人员姓名	兴业证券：苏东 华夏基金：夏云龙
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、公司铝压铸产品用在新能源汽车领域的历史情况？</p> <p>公司是在4、5年前开始接触新能源汽车领域。为了轻量化，奔驰把车身改成铝合金压铸件结构件，奔驰汽车到中国寻找汽车车身铝压铸结构件的供应商，当时只有德国零部件企业在做，国内都用钢板，公司通过2年的研发、试制，成功成为奔驰汽车的车身结构件供应商。源于公司与奔驰的合作关系，特斯拉主动找到公司合作研发铝车身结构件，后来上海蔚来也是直接找公司做铝车身结构件。</p> <p>2、公司铝车身结构件的竞争优势？</p> <p>目前汽车铝合金压铸技术最具技术含量的应用领域为车身结构件。车身结构件对汽车起支撑、抗冲击的作用，其质量直接关系到车身承载能力的好坏，因此对强度、延伸率、可焊接性都有着极高要求。公司经过多年的研发和生产经验积累，目前已掌握车身结构件铝合金材料的制备技术，并开始批量为特斯拉（TESLA）供应铝合金车身结构件，对奔驰汽车的铝合金车身结构件也已进入量产阶段。</p> <p>3、2018年新能源汽车客户占比情况？</p> <p>2018年1-9月，公司对特斯拉的销售额为11,582.51万元，占主营业务收入比例为9.76%，公司对上海蔚来的销售额为6,332.91万元，占主营业务收入比例为5.33%。</p>

4、除了车身结构件，公司是否有技术能力去做新能源汽车车体内的其他铝压铸产品，诸如变速箱体等，技术壁垒有多大？

公司认为铝车身结构件的技术壁垒比新能源汽车车体内的其他铝压铸产品的技术壁垒更高。

5、如何看待公司存货中产成品占比高达70%以上？

公司存货中原材料金额占比较小，并使得产成品占比相对较高，主要原因为：

一方面，母公司所在广东佛山地区为中国铝合金重要产业基地，公司铝合金主要供应商与公司同属佛山市南海区，距离较短，有利于公司保持较低的原材料库存；另一方面，子公司南通雄邦、天津雄邦的铝液供应商距离子公司不到2公里，距离较短，使得供应商可以根据子公司的要求，即时、直接供应铝液，减少原材料库存。

6、公司未来的发展方向？

公司将继续以市场为导向，准确把握产品定位和技术发展趋势，在市场竞争中获取差异化优势，具体包括：巩固在新能源（电动）汽车、车身结构件的先发优势，顺应行业发展趋势，提高在相应领域的市场占有率；加强新材料、新技术的研发，不断开发高附加值的新产品、提高产品性能。