

证券代码：000887
份

证券简称：中鼎股

2018年12月13日投资者关系活动记录表

编号：2018-

002

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天风证券（娄周鑫）、元葵资产（陈立）、信公资本（王若瑟）、中植鑫莽（宋晓栋）、兴全基金（程剑）、锐意资本（陈之彬）
时间	2018年12月13日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	蒋伟坚、汪松源
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司为什么要终止股权激励？ 本次股权激励参与人员较多，包含了很多技术研发人员，总共有六百多人。之前股权激励价格是24元，员工成本是12元。而且即使股价在12以下，还需要交个人所得税。包含个人所得税及资金成本一起，员工整个成本较高，对于员工的压力还是比较大，所以公司在考虑员工利益的情况下终止了股权激励。</p> <p>二、大股东赎回可交债是基于什么因素考虑？ 基于目前整体经济形势不明朗的背景，公司控股股东从风控角度出发，严控投资风险，坚决实施去杠杆措施，拟赎回50%可交换债券。通过本次赎回，质押的股份数占公司总股本的比例将从22%降低至11%。控股股东质押风险将大幅降低，优化了财务结构，降低资产负债率，增强控股股东风险控制能力。同时也说明目前控股股东财务状况良好，无流动性风险。</p> <p>三、中鼎各区域的销售占比？ 按销售端来分，中鼎的区域销售占比分别是：中国38%，欧洲45.3%，北美16.7%。</p> <p>四、这些年客户的变化？ 2012年公司前十大客户主要是通用、广汽、长安、比亚迪、长城、福特等以自主品牌为主。公司通过“全</p>

	<p>球并购、中国整合”战略，很好的实现了海外企业在中国的技术与市场双落地。公司整合国际技术资源，设立了欧洲研发中心和美国研发中心，全球化同步研发能力得到大幅提升，实现了与全球主机厂的零距离合作。现在的前十大客户是通用、大众、戴姆勒、宝马、捷豹路虎、沃尔沃、福特、宝马等国际高端品牌。</p> <p>五、国内落地项目的基本情况？</p> <p>①KACO 和 WEGU 的落地项目的业绩，中报已经披露，业绩已经开始开花结果。KACO 中国从 2014 年不到 2 亿销售到 2017 年的 4.7 亿销售，今年突破 5 亿销售。WEGU 中国 2016 年成立，从 2900 万年销售，2017 年 8000 万销售，今年要突破 1 个亿。②第二是降噪减震轻量化底盘系统，中鼎减震的产能升级项目目前在中德制造小镇落地。锻铝控制臂项目目前放在宣城进行生产，现在已经有初步意向的国内主机厂的订单开始进行生产了。③第三 TFH 这家公司，我们把中鼎胶管的业务包括技术开发、生产、销售等和 TFH 进行整合。最近车和家发布了新车，车和家冷却系统是中鼎胶管做配套，技术是 TFH 总成的技术。④第四块是 AMK，我们 7 月公告了安美科安徽公司在宣城成立，要 2019 年上半年完成产线的落地和布局，AMK 上海研发中心也在建设当中。</p> <p>六、公司具体有什么措施应对贸易战？</p> <p>目前公司(中国区)生产直接出口美国占中鼎整体收入比重 4-5%左右,中鼎股份通过海外并购，实现全球布局，在欧洲美国都有生产基地，以本地生产本地销售的形式为主，目前在美国生产并销售近 1.5 亿美金，未来还会增加。公司也会结合实际情况转移相关产品的生产地点，规避贸易战影响；综合来看，中美贸易战，对中鼎股份这种全球生产、全球研发、全球销售的国际化布局企业来说，相对好一些。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018 年 12 月 14 日