

## 青岛建邦汽车科技股份有限公司

### 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不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实、准确和完整承担个别及连带责任。

#### 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（请文字说明其他活动内容）

#### 二、投资者关系活动情况

##### （一）活动时间、地点

青岛建邦汽车科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年4月27日（星期四）15:00-17:00在全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）采用网络远程的方式召开2022年年度报告业绩说明会。

##### （二）参与单位及人员

通过网络方式参加公司2022年年度报告业绩说明会的投资者。

##### （三）上市公司接待人员

公司董事长、总经理：钟永铎先生；

公司董事、财务负责人：赵珉女士；

公司董事会秘书：陈汝刚先生；

保荐代表人：吕晓斌先生。

### **三、投资者关系活动主要内容**

本次业绩说明会通过播放公司宣传片、董事长年报视频解读等形式，对公司概况及 2022 年年度经营情况进行了介绍。在年度报告业绩说明会上，公司就投资者普遍关注的问题进行沟通交流，主要问题及回复情况如下：

**1、请问贵公司在国内主要的竞争对手有哪些？贵公司在国内的合作情况怎么样？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。我司运营模式在汽配行业比较新颖、独特，采取柔性化的市场需求导向型模式，将重点放在市场调研、工程设计、模具开发、产品验证上，生产环节委托外部厂商进行，公司主要负责对其关键技术把控及指导，并进行质量管理。我司专注于汽车后市场非易损件领域，产品条线丰富、型号齐全，国内并无明确的直接竞争对手，公司坚持“合作、共赢、利他”的原则，同国内的部分汽车零部件公司即是竞争对手更是合作伙伴。我司积极布局国内市场，近几年来公司国内业务快速增长，国内业务收入占比已超 30%。当前已和国内诸多大型知名汽车零部件连锁企业三头六臂汽配、康众汽配、途虎养车等开展业务合作，谢谢。

**2、公司今年分红比例较高，在北交所排名靠前，请问公司募投项目进展如何？公司今后几年能否延续 2022 年度的分红比例？谢谢。**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司募集资金主要投资方向为“汽车非易损件新产品开发”，目前已有产品陆续投放市场，比如“分动箱控制总成、拉线式手刹电机总成、敞篷软顶总成”等。公司一直努力提高业绩，并连续多年持续分红，以回报广大投资者。公司会根据战略发展规划及经营情况合理安排权益分派等事宜，并按规则相关规定进行审议、披露，谢谢。

**3、请问贵公司在国内的发展情况如何？贵公司对未来国内业务的发展预期怎样？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。我司积极布局国内市场，近几年来公司国内业务快速增长，国内业务收入占比已超 30%。自 2009 年中国汽车销量超越美国以来，中国已连续十四年蝉联全球汽车产销第一，目前汽车保有量已超越美国成为世界第一。前瞻产业研究院数据显示，2021 年我国汽车的平均车龄达到了 6.5 年；通常，汽车车龄达 8 年后，会进入非易损零部件更换周期。我司对国内业务的持续发展充满信心，谢谢。

**4、请问，2022 年的公司净利润是 5038 万元，没有达到股权激励一期行权标准的 5250 万元，贵公司是否会注销第一期股权激励行权的股票呢？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。根据我司的《青岛建邦供应链股份有限公司第一期股权激励计划（草案）》以及《青岛建邦汽车科技股份有限公司 2022 年股权激励计划（草案）》的规定“业绩考核所称净利润是指剔除公司本次激励计划和其他股权激励计划所产生的股份支付费用影响后经审计的归属于公司股东的净利润”。2022 年度，剔除股份支付摊销费用影响后，公司净利润满足公司业绩考核条件，后续我司将按相关规则规定办理股权激励相关事宜，谢谢。

**5、请问今年海运费同比下降对公司海外业务有什么影响？下一步是否积极开拓海外市场以增加利润？谢谢。**

**回复：**尊敬的投资者您好，目前我司主要收入来源于海外，我司与国外客户贸易方式是 FOB，海运费由海外客户自行承担，未对我司相关成本造成影响。公司将紧紧围绕国内大循环为主体，国际国内双循环相互促进发展的新格局。坚持“全球采购、全球销售”的业务布局，紧抓美国、欧洲两大成熟汽车后市场，拓展其他国际市场，持续布局国内市场；推动国内、国际业务协同发展，谢谢。

**6、钟总你好，公司业绩良好、分红比例较高，优于北交所大部分公司，但股价却相对较低，请问公司的股价是否存在被低估的情况？谢谢。**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。股价的波动受国际政局、宏观因素、市场情绪等多重因素影响，我司一直坚持长期主义、实力主义，公司目前致力于不断提高经营业绩并通过实施权益分派等方式回报投资者。相信在不久的将来会有越来越多的投资者发现我司的潜在价值，谢谢。

**7、请问贵公司的优势主要体现在哪些方面？是少量个性化？是低成本优势？是客户粘性？还是有其他优势？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。我司拥有近二十年的汽车售后市场非易损零部件行业经验，建立了多条市场调研渠道，能够及时准确地把握市场需求。海内外客户均为知名汽车零部件制造商或供应商，比如 Cardone Industries, Inc、Dorman Products, Inc、Arnott、LLC 等，同我司均保持长期合作关系，客户粘性较高。我司主要竞争优势有以下几个方面：

1. 资源整合优势

公司为客户提供集聚全车型的售后零部件综合解决方案。公司立足于国内完善的工业体系，积极整合国内外各类型零部件生产商，实现对产品的快速、高质的供应；此外，公司积极整合国内外客户资源，将客户多品种、小批量的需求汇总，进而提高采购规模，降低采购成本。

## 2. 品质管理优势

公司通过专业的质量管理体系，对汽车、工程机械、家电等多领域、不同类型的优质供方进行筛选、审核和准入，对合格供方进行分级管理、年度审核、季度评价，打造了一个高效敏捷的供应链体系。

## 3. 开发创新优势

公司培养了一批优秀的汽车后市场非易损零配件开发与设计人才，利用公司积累多年的行业经验，不断进行产品的开发创新。截至 2022 年底，公司共取得专利 75 项，其中发明专利 6 项，实用新型专利 66 项，外观设计专利 3 项；公司还取得计算机软件著作权 30 项、作品著作权 17 项。

## 4. 产品优势

汽车后市场行业中，车主对非易损零部件的性价比敏感性很高，而汽车零部件的原厂件通常价格昂贵。公司利用国内汽车零部件厂商数量多、专业性强、生产成本较低的优势，由公司工程师对产品进行技术指导并严格把控产品质量，实现对产品价格和产品质量的有效控制，为客户提供高性价比的产品。公司凭借着优秀的内外部资源整合能力，成为供应商与客户之间不可替代的桥梁，谢谢。

**8、您好，钟总，过去其实像 dorman products 已经在这行业深耕非常久了，公司在海外的发展初期是靠什么切入海外 dorman cardone 供应链的？23 年海外需求会不会退坡？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司与 Cardone Industries, Inc、Dorman Products, Inc 分别自 2004 年、2005 年开始展开业务合作，首次接洽途径为展会、邮件。两者均为公司的长期客户，因我司产品打造能力强、品质管理较好，产品交期保障度高，合作后对我司认可度较高，因而一直保持合作。从一季度情况看，23 年度公司海外订单较为稳定，谢谢。

**9、请问公司在国内的产品和国外的是否存在差异，可以把国外的这些产品复制过来吗？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。我司主要面向全球车型开

发产品，在国内、国外投放的产品在研发设计、质量把控等方面并无差异，谢谢。

**10、公司做了什么样的创新方式去节约成本？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。在节约成本方面，首先我司坚持在研发设计阶段便考虑成本因素，好的设计可以节约成本、创造效益；从去年开始公司引入“阿米巴经营”，努力提高单位时间附加值，坚持数字化经营，向精细化管理要效益。谢谢。

**11、从长期来看公司在这个分散又非标化的市场如何去扩大规模，长期想要做到什么样的地步或者愿景？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。汽车后市场“多品种、小批量、多批次、高要求”的特点要求公司必须具有涉足较广产品领域的的能力、较强的产品开发能力、较高的供应链管理等等；目前我司管理 SKU 近 3 万个，并在不断增加，汽车后市场的规模足够大，发展前景非常可观。公司的愿景是：立足中国，服务全球的汽配后市场领导者。

**12、请问钟总，怎么看待新能源车的趋势下，汽车后市场所发生的变化？有观点认为，这种变化还是剧烈且深刻的。谢谢。**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。目前，新能源汽车保有量较低，传统燃油车的市场保有量巨大，对非易损零部件的需求依旧处于递增的状态，中短期看汽车后市场非易损零部件领域不会有较大的变动。新能源车的特点是机械件变少，电子化复杂程度越来越高，对此，我司已提前进行了布局，在汽车电子方向上大量投入，积极布局软硬件算法，部分产品已开始量产。新能源车的发展，对汽车后市场公司的综合能力要求会日益严苛，研发能力弱、产品布局能力弱的公司会逐渐被整合，谢谢。

**13、请问公司产品是否适配所有汽车品牌？适配车辆类型都有哪些？比如卡车、轿车、商用车等。谢谢。**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。我司业务范围涉及汽车、游艇、摩托车、ATV\UTV 及工程机械的售后零部件，产品对全球主流品牌均有涉及，主要产品包括制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子和其他系统，当前已形成较为完善的产品覆盖，谢谢。

**14、公司的发展令人欣慰，然公司自上市以来，股价长期处于低位，成交量较少，股价的低迷不利于公司的再融资发展，请问董秘，公司在维护股价方**

**面有何措施，有无回购安排？谢谢。**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。股价的波动受国际政局、宏观因素、市场情绪等多重因素影响，我司一直坚信长期主义、实力主义，认为业绩是公司立足的根本。后期，我们会以符合规则的方式进行适当的宣传，让更多的投资者了解我们公司。若有回购安排，会按照相关规定进行披露，谢谢。

**15、公司近几年研发支出上涨很快，公司对研发产品的规划是什么？近期有无新产品投放市场？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司近几年不断提高研发力度，持续研发“软硬件”相结合的新产品，努力做到由传统产品向汽车电子产品转型升级。适应汽车产业新发展，不断增加新能源汽车相关产品的研发设计，打造燃油车零部件和新能源车零部件双管齐下的新局面，同时挖掘工程机械、摩托车、游艇、ATV/UTV 等领域的新机会。近期投放市场的产品有 ATV 和摩托艇液晶仪表、空气悬挂改装套件、行人碰撞保护系统、车载无线充电模块、分动箱控制总成系统等,谢谢。

**16、不要只谈公司业绩情况，股价是否上升是投资者关注的重点，请讲一下公司准备如何提升股价。**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。股价的波动受多种因素影响，我司已连续多年分红，努力回报广大投资者。后期，我们会以符合规则的方式进行适当的宣传，让更多的投资者理解汽车后市场，了解我们公司，谢谢。

**17、请问公司在销售渠道方面除了几大合作伙伴外，还有何渠道？谢谢。**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。我司的销售渠道除了几大合作伙伴外，还有电商等渠道，谢谢。

#### **四、备查文件目录**

公司在全景网举办的 2022 年年度报告业绩说明会相关视频讲解材料及投资者提问与公司回复记录（链接：<https://rs.p5w.net/html/137007.shtml>）。

特此公告。

青岛建邦汽车科技股份有限公司

董事会

2023 年 4 月 28 日