

证券代码：838171

证券简称：邦德股份

公告编号：2023-039

## 威海邦德散热系统股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

威海邦德散热系统股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年5月10日接待了3家机构的调研，现将主要情况公告如下：

### 一、 调研情况

调研时间：2023年5月10日

调研地点：公司会议室

调研形式：现场调研

调研机构：安信证券、万和证券、民生证券

上市公司接待人员：董事长吴国良、董事会秘书兼财务负责人盛红春

### 二、 调研的主要问题及公司回答概要

#### 问题1：公司核心竞争力及维持利润率的影响因素？

**回答：**公司自创立以来一直专注于从事热交换器的研发、生产及销售，公司凭借产品质量稳定、供货速度快、型号品种齐全的竞争优势，在售后市场国内外众多热交换器供应商中脱颖而出。

公司不断进行现有产品改进和新产品开发，持续对生产线工序进行技术改良。为能够更好地配合客户的选型需求，把控产品成本、生产周期和品质的稳定性，公司依托其健全的信息化管理体系打通了从模具制造、零部件加工、装配、钎焊、气密、涂装、封氮等生产流程的各个环节，拥有从原材料采购、零部件加工到产成品总成的完整产业链，实现了较高完整度的产品零部件全工序自制。公司产业链条完整度较高，在保证产品质量的同时，控制了产品成本。

公司准时给供应商结算货款，信誉度较高，与主要供应商通过长期合作，建立稳定的合作关系，以增强议价能力；客户回款相对及时，公司对现有境外

赊销客户已实现在中国出口信用保险公司 100%投保，应收账款坏账风险较低。

**问题 2：公司募投项目进展如何？**

**回答：**公司热交换器数字化生产项目（一期）已部分投产，公司正在积极推进项目建设工作，预计 2023 年 9 月项目将全部达到可使用状态。

**问题 3：公司的产品合格率都大概是多少？**

**回答：**公司产品一次合格率达到 96%以上，产品二次合格率可达到 99.6%。公司具有冷凝器的完整产业链优势，在保证产品质量的同时，控制了产品成本，产品性价比高。

**问题 4：公司产品型号较多，请问不同的车型是否需要匹配不同型号的冷凝器？**

**回答：**汽车冷凝器属于通用型较低的汽车零部件，不同车型的冷凝器一般单独开发，甚至同一车型在不同年份下结构优化，也会影响冷凝器的结构设计、安装尺寸等，进而导致冷凝器型号的迭代。

目前，公司已开发的产品型号多达两千余种，能够覆盖市场主要畅销的汽车品牌和车型，能够满足下游大型零部件分销商的“一站式”采购需求，为公司客户渠道的建立和维护提供有力保障。

**问题 5：公司的销售费用率较低，请问公司开拓市场的模式？**

**回答：**公司境内、境外客户获取方式及管理方式基本一致，主要通过存量客户维护、网络、客户推荐、展会推广等方式来维护与拓展业务，由于公司在业内品牌影响力较大、声誉较好，很多新客户主动联系公司签订订单，所以公司的销售费用率相比同业较低。

**问题 6：请问公司是如何应对汇率波动带来的经营风险？**

**回答：**公司主要从以下几个方面应对汇率波动给公司带来的经营风险：

① 根据实时汇率情况选择相对有利的结汇时间点进行结汇；

②同时对客户订单报价中预估汇率留出一定余量，从而降低外汇波动对公司盈利能力带来的风险；

③公司通过信息化系统跟踪、客户跟踪服务和筛选的方式持续加强应收账款管理，减少期末外汇应收款项的余额。

④公司严格按照外汇管理相关规定和业务流程进行日常业务的操作，不断增强公司财务人员外汇知识储备，培养财务人员外汇管理能力；

⑤确定销售价格时，要求客户尽量以人民币结算，减少外汇应收账款和外币流动资产。

#### **问题 7：公司关于 OEM、ODM、OBM 三种模式的战略规划？**

**回答：**公司根据下游客户的需求特征，采用以 ODM 为主、OBM 和 OEM 为辅的多层次客户合作模式。

在经营模式上，汽车前装市场生产企业主要采用 OEM 模式，汽车后装市场的生产商主要采用 ODM 模式。公司因产能受限，OEM 模式基本不做。公司收入主要来源于汽车后装市场，而汽车后装市场的毛利率一般高于竞争激烈的汽车前装市场。

具体而言，在 OEM 模式下，汽车前装市场生产企业往往需要根据整车厂商的销售合同和订单的要求以及产品设计图纸，安排和组织生产，通常在一定时间内针对某一型号或几种型号的零部件进行生产，具有生产品种相对单一、批量大的特点；在 ODM 模式下，汽车后装市场生产企业的直接客户主要为分销商，分销商的采购诉求是品种齐全、具备良好性能、性价比高，不对产品进行标准化要求，并且根据其库存情况进行即时采购，这就需要 ODM 企业具备小批量、多品种的柔性管理模式。

#### **问题 8：汽车后市场的客户是否会每年提出产品价格调整？**

**回答：**公司每年会制订节约成本计划，主要体现在工艺革新和技术改造方面。公司会根据节约成本情况为客户主动降价，每年的 9-12 月与客户进行议价调

价，当原材料价格、汇率波动较大时，双方均有权提出重新调价。公司会通过自身的技术改善、让利于客户，提高公司产品的市场竞争力，从而达到双赢。

**问题 9：请从产品角度分析拓展新产线，工艺和销售渠道的可行性？**

**回答：**公司现有产品与新产品的工艺通用性在 70%左右，公司可根据客户及市场需求，持续进行新产品开发，销售渠道方面拥有先发优势，为产品销售渠道的持续拓展奠定坚实的基础。

**问题 10：请问公司未来的战略布局是什么？**

**回答：**公司未来的战略布局如下：

1. 技术创新：未来将在热管理产品设计、结构、材料上做创新，推动技术向高效、环保、智能化、数字化方向发展，提升产品的附加值和竞争力。
  2. 人才战略：制定明确的高层次人才引进计划，加强宣传推广，与高校合作、创造优良的工作环境，提供良好的薪酬福利等措施，不断增强吸引和保留高层次人才竞争力。
  3. 资源整合和合作伙伴关系建立：积极开拓国内和国外市场，建立长期的战略伙伴关系，通过与相关行业和企业建立长期良好的合作伙伴关系，整合外部资源，提高公司的资源利用效率和市场占有率，提升企业整体实力和市场竞争力。
  4. 市场拓展和品牌营销：通过市场调查和分析，了解消费者需求和竞争对手的优势和不足，制定差异化的产品设计和营销策略，满足消费者的多样化需求。提高品牌知名度和可信度，建立良好的企业形象和品牌形象，提升企业知名度和美誉度，打造行业领先品牌。
  5. 创新商业模式和数字化转型：随着信息技术的发展，公司加速推进智能化生产，通过数字化、网络化等方式提高生产效率、管理效率 and 创新能力。
- 综上所述，未来公司的战略布局需要坚持技术创新、产品结构优化、产品多样化、提高运营效率等方面，以适应市场发展趋势和未来的竞争环境。

威海邦德散热系统股份有限公司

董事会

2023 年 5 月 12 日