

河北四通新型金属材料股份有限公司 关于接待投资者调研活动的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

河北四通新型金属材料股份有限公司（以下简称“公司”）于 2019 年 9 月 16 日在公司会议室接待了机构调研，现将情况公告如下：

一、调研情况

1、调研时间：2019 年 9 月 16 日

2、调研形式：公司现场接待

3、调研机构：

中信建投证券股份有限公司 余海坤

4、公司接待人员：

董事会秘书兼财务总监 李志国

二、交流的主要问题及公司回复概要

1、在汽车行业销量下行的影响下公司如何保持利润增长的？未来还有哪些利润增长点？

答：受国内汽车市场影响，公司全资子公司立中股份的订单增速放缓，但公司坚持以市场为导向，顺应市场发展趋势，积极优化客户结构，重点加大海外高端市场的开发力度，并致力于车轮轻量化的研究设计，在全球汽车工业产业链向发展中国家和地区转移的大背景下，能够抓紧机遇，在国内实现了向中高端汽车厂配套的业务市场布局，在海外市场，完成了欧洲、北美、亚太全覆盖的业务市场布局，本报告期向宝马、奥迪、奔驰、大众、通用、福特、克莱斯勒、菲亚特等国际著名汽车厂商的销售额占车轮业务总销售额的 38.85%，较去年同期增长 7.56 个百分点。2019 年上半年铝合金车轮业务销售收入为 2,555,514,932.06

元，同比下降 9.72%，但受到汇率影响，实现了营业利润 201,612,113.53 元，同比增加 19.53%。

海外市场已成为新的利润增长点，立中股份根据不同销售区域制定相应销售策略，以各区域现有客户为依托，以长期树立的良好形象与优秀的质量表现为基础，在维护现有客户的同时，大力开发新客户和新订单。半年报披露，2019 年 1 到 6 月份国际市场销售占车轮业务总销售额的比例达到 61.08%，比去年同期增长了 7.55 个百分点。同时，立中股份持续优化国内市场客户结构，并充分发挥地缘优势，围绕京津冀关系深化市场份额，以优秀的质量表现，保障宝马、奥迪等高端客户的稳定合作。在全国最大汽车销售区域之一的“长三角地区”，努力争取新项目，提升供货比例。2019 年上半年新能源客户订单也在陆续量产，并将逐步释放利润。

2、在功能性中间合金新材料领域未来还有哪些利润增长点？

答：公司正在建设年产 25000 吨配套的高端晶粒细化剂生产线，并且已经掌握了世界上性能最高的晶粒细化剂产品生产技术，未来新建产能的释放将显著提高产品盈利能力。另外公司拥有国内领先的航空航天用特种中间合金生产线，现有装备水平、技术能力和产品质量均位列国内前列，随着我国重点国家发展战略的实施和国产化替代的推动下，航空航天用特种中间合金还将具有极大的发展空间。

3、募投项目的建设对公司未来的发展战略有哪些影响？

答：在目前铝合金车轮高端化、轻量化及个性化发展趋势背景下，公司的产能除了应在总体上适应公司不断增长的业务规模外，更重要的是应根据国内外汽车铝合金车轮需求变动趋势来不断完善自身的产能结构。在本次募投项目顺利实施后，公司将进一步提高自有产能并实现生产智能化改造升级，同时在产能结构上将进一步提升“铸造旋压”等高附加值铝合金车轮的产品占比，优化公司的产能结构，逐步降低公司外协采购规模和比例。

另外，募投项目也将进一步推进公司汽车轻量化产业布局，汽车轻量化作为汽车行业发展趋势一直备受关注，汽车底盘的轻量化不仅有利于降低油耗，对整车舒适性也有很大的提高。未来汽车悬挂系统、转向节，控制臂，副车架等高强铝悬挂零部件产品市场空间巨大。公司募投项目建设完成后将进一步扩大公司规

模，丰富产品类型，增强公司的盈利能力。

4、公司的铝合金车轮主要提供给哪些企业？

答：公司的铝合金车轮，出口覆盖亚洲、欧洲、美洲、澳洲等区域，已成为奔驰、宝马、奥迪、通用、福特、克莱斯勒、菲亚特、PSA&欧宝、现代&起亚、马自达、尼桑、三菱、铃木等国际著名汽车厂商全球采购供应商。在国内市场方面，直接为长城汽车、吉利汽车、上汽集团、北京汽车、东风汽车、长安汽车、上海通用、一汽通用、华晨宝马、北京现代、东风雷诺、东风本田、长安马自达、郑州日产等知名厂商配套供货，并通过长期的合作，与客户建立了良好的合作关系。

5、铝合金车轮轻量化领域的核心竞争优势包括哪些方面？

答：公司经过长期努力已经发展成为国内汽车铝合金车轮行业最大的生产企业之一。近年来，企业全方位快速稳健发展，形成了自身独有的核心竞争优势，主要体现为市场布局、客户资源、核心技术研发、生产管理、质量控制等各方面。具体如下：

（1）清晰的市场战略布局

公司自成立以来，逐一稳步推进国内配套业务、海外配套业务的发展，在市场开拓与客户开发方面都呈现出全球化的发展趋势；同时，在全球汽车工业产业链向发展中国家和地区转移的大背景下，发行人抓紧机遇，在国内实现了向中高端汽车厂配套的业务市场布局，在海外市场，完成了北美、欧洲、亚太全覆盖的业务市场布局，国际市场销售占车轮业务总销售额的比例达到 61.08%，比去年同期增长了 7.55个百分点。

（2）优质的客户资源基础

汽车铝合金车轮行业具有较高的市场进入壁垒，只有经过供应合作，才能与汽车厂和一级供应商之间建立起认可关系，而在不断的合作中，汽车厂和供应商之间的相互信任和依赖才能逐步加深。因此，优质和丰富的客户群体，是公司核心竞争力的重要组成；优质的客户群体有利于提高公司的盈利能力和抗风险能力；丰富的客户群体有利于公司积累与不同类型客户的配套经验，实现规模化生产，增强公司的发展潜力。

（3）核心技术优势

自成立以来，公司一直专注于汽车铝合金车轮行业核心技术的突破，高度重视自主研发和技术创新，并形成了自身独有的核心技术优势。公司曾参与《乘用车铝合金车轮铸件》GB/T31203-2014、汽车车轮用铸造铝合金(GB/T23301-2009)、《铸造铝合金金相铸造铝硅合金过烧》(JB/T9476.2-2017)等国家标准和行业标准的起草，并先后与中科院金属研究所、北京航空航天大学、北京交通大学、辽宁工程技术大学及河北工业大学等科研机构建立了长期合作关系；目前，公司拥有1个国家企业技术中心、1个博士后创新实践基地、2个省级工程技术研究中心、3个省级企业技术中心和2个国家认可实验室，并多次参与天津市、河北省重大成果转化项目等重大科研项目。

目前，公司子公司包头盛泰汽车零部件制造有限公司正与上海交通大学包头材料研究院正在共同研究“新能源汽车轻量化车轮用稀土铝合金材料开发”项目，本项目的开发研究将进一步提高铝合金轮毂的比刚度、比强度以及耐高温、耐腐蚀等优点。

(4) 生产管理及成本控制优势

①生产管理优势

公司中高层管理人员大多具有二十余年的行业技术积累和丰富的管理经验。经过多年的摸索，在消化吸收众多先进企业管理经验的基础上，公司形成了有自己特色的、完善的生产管理体系。

②成本控制优势

公司建立了完善的成本管理控制体系。公司通过ERP信息管理系统，提供了一个集中统一的信息管理中心，采购、销售、供应、库存管理更加透明，公司内部物流、资金流和信息流全面集中和共享，实现了集中统一的资源平台，有效控制了生产流程中的“跑、冒、滴、漏”现象，进一步提升了资源使用效率。

(5) 全过程质量控制优势

从产品项目立项、设计、开发到量产、发货的各个阶段，公司实行全过程质量控制管理体系。保证了质量监控渗透到产品实现的全过程，从而达到产品质量持续提升的目的。

特此公告。

河北四通新型金属材料股份有限公司董事会

2019 年 9 月 17 日