

证券代码：838171

证券简称：邦德股份

公告编号：2024-062

威海邦德散热系统股份有限公司

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。

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

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年11月6日

活动地点：公司会议室

参会单位及人员：首创证券、华鑫证券、趋势投资、颐歌资产

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

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：公司目前产能及产能利用率情况？

回答：公司募投项目“热交换器数字化生产项目（一期）”已投入使用，且不断加大投入自动化生产设备，产能扩大，为公司满足旺盛的市场需求提供了重要保障。公司生产经营正常，在手订单充足，公司产能提升后，公司计划未来将进行产品线的横向拓展。

问题 2：请介绍一下公司的核心竞争力？

回答：公司的竞争优势具体如下：

1) 信息化驱动下的精益管理优势

公司应用现代化信息管理技术，通过对信息管理系统的二次开发，实现高效匹配“多品种、小批量、定制化”运营管理模式的办公自动化系统，保证生产计划准确、物料及时供应、物料质量稳定、生产排程准确。公司已逐步建立起涵盖新产品开发、原材料采购、生产运营、质量控制、成本管理、财务管理、市场营销和品牌建设等方面的现代科学管理体系。

2) 产业链延伸形成的品控、交期及成本控制优势

①品控优势

公司具备独立完成工装模具开发设计和制造的能力，通过对全生产周期的生产过程巡检、动态生产线改良等方式，不断加强从原材料入库至产品入库过程中的各个工序品质控制，提高最终产成品良率。

②交期优势

公司通过向产业链上游的不断延伸，将原材料采购入库后的每道工序纳入公司的生产管理体系及生产排单规划中，对整体产品生命周期进行全面把控，减少中转时间损耗。同时，公司内置实验室，能够自主完成产品、样品检测工艺，有效的提高产品可靠性和交期及时性。

③成本控制优势

公司拥有较长的、趋于完整的生产工艺链条，可以有效减少生产各环节间的衔接损耗，并对全生产链条进行协同优化，有效提高整体生产效率、降低成本；公司通过产业链上下游一体化整合的方式，有效留存利润空间，增强公司盈利水平。

3) 市场需求同步化的产品开发和技术研发能力

在产品开发方面，公司的研发团队能够确保新品开发与车型上市的同步化，满足零部件分销商的一站式采购需求，有效提升公司产品的竞争能力，显著增强客户粘性。

在技术研发方面，公司形成了自有核心技术，且已渗透至冷凝器的全流程制造。公司不断进行技术的研发创新，能够提升产品性能及结构，降低运营成本、提高生产效率。

4) 多年积累的丰富优质客户资源优势

汽车热管理产品的研发和生产对企业的技术、设备、管理和工艺都有着较高的要求。同时渠道客户对供应商有着较高的准入门槛，需求产品种类多、适配车型繁杂，对供应商供货速度、产品质量、服务响应效率、企业信誉均有较高要求。

公司具备客户认可的技术研发能力、生产制造能力、成本控制能力、质量控制能力等各方面的能力，从而获取客户长期稳定的订单，取得行业发展优势。

5) 完善的质量控制体系优势

公司制定了严格的质量管理目标和完善的质量管理体系，在整个生产经营过程中对产品的质量进行控制，有效保证稳定的产品质量。公司通过了 ISO9001 质量管理体系认证、IATF16949 质量体系认证。公司拥有完整的产品验证标准，配备优质检测设备，产品试验设备能力满足了国家和行业标准的要求，可以满足国内外客户日益提高的性能、耐久性和可靠性实验要求，确保产品具备明显的质量优势。

问题 3：请问客户订单如何定价？

回答：客户订单价格采用目标利润率管理的定价模式，公司 ERP 系统在预估生产成本、账期财务成本、运费、各项期间费用、所得税等全口径成本费用的基础上，预留目标利润空间后确定系统指导价格。其中，境外客户系统指导价格参考 预期汇率折算成美元计价。当原材料价格、汇率波动较大时，双方均有权提出重新调价，公司也会根据工艺革新和技术改造方面节约成本情况为客户主动降价。

问题 4：公司产品在国内市场的应用情况怎样？

回答：前期公司产能比较饱和，受公司生产产能限制，所以公司主要客户基本为国外的大型汽车零部件分销商，现公司生产产能提升后，公司会加大在国内的营销力度等方式，凭借国内汽车保有量、售后市场高速增长的优势，进一步提升国内的市场份额。

问题 5：公司在汽车后装市场的行业地位如何？

回答：通过多年的行业积累和市场开拓，公司在研发创新、产品质量、团队管理、客户资源等方面形成了自己的核心优势，已成长为全球汽车后市场冷凝器领域的知名企业。公司以稳定的产品质量、及时的客户响应、齐全的产品型号赢得了较高的声誉和市场地位，打入全球汽车后市场知名零部件分销商的采购体系，成为其冷凝器品类的核心供应商。

问题 6：公司是否有并购重组的计划？

回答：公司当前的关键任务是：充分利用上市优势，做好专业融合、行业深耕、创新研发等工作，紧抓行业发展机遇，推动业务的快速发展，以良好的经营业绩回报投资者；同时，加强与投资者的交流与互动，通过全面、及时、准确的信息传递，提升投资者对本行业和本企业的认知和信心，形成良好的投资者关系。

与此同时，公司密切关注包含并购重组在内的重要资本市场政策，并结合公司状况、股东利益等因素做出合规、合理的研判和决策。公司后续如有相关计划，公司将及时进行信息披露。

问题 7：公司苏州投资项目进展如何？

回答：根据业务发展需要，2023 年 5 月，公司与江苏省常熟虞山高新技术产业开发区（筹）管理委员会、常熟市虞创科技发展有限公司签署《投资协议书》，拟投资不低于人民币 10 亿元用于汽车热管理系统零部件项目。2023 年 5 月 31 日，公司的全资子公司邦德散热科技（苏州）有限公司完成相应的工商登记手续，并取得了常熟市行政审批局核发的《营业执照》。2024 年 6 月，邦德科技通过常熟市国有建设用地使用权网上交易系统成功取得编号常熟市 2024G023 地块（常福街道规划朝阳西路以南、规划五新路以东）的国有土地使用权。

公司将根据项目整体规划设计实施具体的投资计划，公司将严格按照相关规定及时披露本项目的投资进展情况。

问题 8：公司 2024 年第三季度营业收入较上年同期微增，但净利润却同比下滑

的原因是什么？

回答：公司 2024 年第三季度营业收入为 7,660.79 万元，较上年同期增长 2.52%；2024 年第三季度净利润 1,886.87 万元，较上年同期下降 10.09%。公司净利润同比下滑主要原因为：

- （一）本期苏州子公司加大研发投入，研发费用较上期增加 112.37 万元；
- （二）本期公司加大市场开拓力度，人员参加展会产生费用较上期增加 62.75 万元。

威海邦德散热系统股份有限公司

董事会

2024 年 11 月 8 日