

证券代码：837242

证券简称：建邦科技

公告编号：2025-018

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：2025年1月17日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：浙商证券、景顺长城基金、汇添富基金、鸿运私募基金、国投证券、建信保险、指南投资、冰河资管、东北证券、行知创投、明达资管、中信建投基金、新华保险、天玑投资、尚诚资管、度势投资、巴沃资管、融通基金、西部证券、汇富基金、中泰证券、人民健康保险、永丰基金、苏豪投资、创富金管、上海证券、临信资管、汇瑾资管、联储证券、交银国际证券、果实资本、第一创业证券、长江证券、长城财富、渤海证券、星允资管、开源证券（排名不分先后）

上市公司接待人员：公司董事长钟永铎先生、公司董事会秘书陈汝刚先生

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：请介绍下公司业绩连续多年增长的原因是什么？

回答：公司 2020 年净利润为 3,745.52 万元，2024 年净利润预计为 10,100.00 万元~10,800.00 万元（详见公司业绩预告公告），近几年公司业绩持续增长可归纳为内外两方面因素：

1、内部因素：（1）公司不断根据自身情况的变化调整管理模式和方法，增强自身的治理水平和管理能力；（2）近几年公司不断加大研发的投资力度，持续打造具备战斗力的研发团队，不断向市场投放具有竞争力的新产品；（3）不断提升供应链管理能力和质量管控，改进客户服务方式，从而提高了客户粘性；（4）积极拓展销售渠道，打造“线上线下相结合，境内境外相结合”四位一体的营销模式。

2、外部因素：（1）公司 2016 年新三板挂牌，2020 年入选首批精选层，2021 年成为北交所首批上市公司，在一定程度上提升了客户、供应商等合作方对公司的信任，扩大了公司知名度；（2）汽车后市场增长的逻辑是汽车保有量的增长以及平均车龄的增加，且汽车后市场的增长有明显的弱周期性，美国、欧洲、中国等主要汽车后市场的增速基本都会高于本国（地区）的 GDP 增速，稳定且不断增长的汽车后市场，给公司提供了广阔的发展空间；（3）欧美市场，特别是美国汽配市场线上化速度非常快，而公司“新奇特”、“唯一性”的产品特点使得大部分产品非常适合线上线下同步销售，同时线上零部件需求的迅速增长给公司带来了一些新的 SKU 开发机遇，公司通过分析总结线上销售特点等相关信息，可以更快的布局并打造新产品；（4）安装有大量汽车电子类产品和微电机类产品的汽车“保有量”和“车龄”双增长，对汽车电子类产品和电机类产品后装市场的增长形成较大的促进作用，推动了我司预研的相关产品销量不断提高。

问题 2：公司目前汽车电子品类状况如何，发展规划是什么？

回答：公司近几年汽车电子类产品的收入取得了较快的增长。公司目前管理汽车电子类 SKU300 余项，主要包括 EPB（电子驻车系统）电机、电子手刹、主动进气格栅、BSD 盲点监测（毫米波雷达）、液晶集成仪表、拖车制动模块、EPS（电子转向系统）电子方向机等产品。公司将不断推出新产品并将其系列化，持续丰富汽车电子类产品的可选择性，提升客户“一站式采购”体验；同时，公司

将不断提高汽车电子类产品规模化生产的能力。

此外，公司将汽车电子研发团队分成四个阿米巴小组，其中三个小组服务于汽车后市场，一个小组专注于前装业务。目前，公司汽车电子类产品前装业务取得突破，主动进气格栅项目拿到了二供定点，已开始小批量供货，短时间内产值不大，基于保密原因，暂不能提供更多信息。公司将持续在汽车电子前装业务投入资源，不断开拓公司第二增长曲线。

问题 3：美国可能进一步加征关税，公司有何应对措施？

回答：公司采用 FOB 外销模式，目前 25%的关税均由客户承担。公司管理层一致认为关税带来的影响属于外因，而公司是否可持续发展的主要因素是内因，是主观能动性，面对持续的贸易摩擦和可能到来的关税加征，公司进行了积极的布局 and 应对：

1、公司延续“轻资产”运营为主的商业模式，把主要精力放在市场调研、产品研发、渠道开拓上。得益于公司在乘用车“非易损零部件”领域近乎全品类的开发能力，公司在产品转型方面基本不存在障碍，近几年公司在工程机械、ATV/UTV、摩托车、摩托艇甚至泳池类产品均取得了不同程度的突破，致力于打造机械类产品“生态链”，以吸引更多客户并增加客户粘性。

2、公司在汽车后市场提前布局汽车电子、“软硬件相结合”产品的研究开发工作，进行了一定的技术储备，提高了公司产品的附加值和技术含量，推动公司各类产品不断进行迭代升级，紧跟汽车后市场需求变化，不断推出具有“新奇特”、“唯一性”特点的产品，降低产品的可转移性。目前公司每年向市场推出新 SKU 约 2,000-3,000 项，在一定程度上具有较高的定价权。

3、公司不断优化供应链，对上游供应商（代工厂）进行持续赋能，帮助供应商解决生产难题，提高生产效率，提升产品质量，形成利益共同体，共享成本降低带来的收益。

4、公司不断开拓新销售渠道，“线上线下相结合、境内境外相结合”四位一体销售模式初步成型，特别是跨境电商客户板块、欧洲客户板块等均取得了较快的增长，此外，在国内途虎养车等连锁类客户端也取得了一定的进展。

5、不断践行“立足中国，服务全球；全球采购、全球销售”的发展战略，比如新建泰国工厂，从事铸造类零件部件的研发、生产、销售工作；开拓海外供

应商（代工厂），已考察海外工厂二百余家，充分利用国内外产能。

问题 4：请介绍下公司泰国子公司工厂目前的进展情况。

回答：泰国子公司工厂项目进展如下：1、工厂一期建设工程进展顺利，目前主要厂房已经封顶；2、定制的生产线首批设备预计 2025 年 1 月底生产完毕并发往泰国；3、首批国内外派员工已经到位，并开始了当地员工的招聘与培训工作；4、预计 2025 年二季度可以进入试生产阶段。

目前，泰国子公司意向订单非常充足，超出预期，公司在 2024 年 10 月 28 日发布了泰国子公司增资公告，将适时对工厂进行扩建。

问题 5：目前汽车后市场的发展趋势怎样？

回答：汽车后市场规模与汽车保有量及车龄紧密相关，汽车保有量越大、车龄越长，汽车后市场的需求量越大。目前全球汽车后市场的主要特点是规模大、增长稳定，发展受经济周期性波动影响较小。

目前，国外汽车后市场增长整体比较平稳，特别是美国、欧洲两大主要后市场，每年有 3%左右的增速。在稳定增长的同时，欧美市场发展趋势有如下特征：1、行业方面，汽车后市场的规模一直在稳定地增长，DIY 模式呈现下滑趋势，DIFM 模式发展趋势显著；2、线上渠道的扩张势头很强，传统电商像 eBay、Amazon 等进入了这个市场，部分专业的汽配连锁也开通了线上渠道，线上的销售量不断扩大；3、从产品的角度来看，辅助驾驶及自动驾驶技术的应用逐渐让整车的维护成本变高，汽车的零部件朝着集成化、智能化的方向发展，零部件的数量减少，配件本身的价格提高。

国内汽车后市场规模很大，但是极度分散，目前国内独立后市场服务主体以规模较小的企业和个体户为主，前五大公司（途虎养车、天猫养车等）市场份额合计占比约为 3%左右，随着政策的不断完善以及车主消费习惯的变迁，未来集中度会不断提升。此外，随着汽车保有量、车龄、行驶里程的增加，非易损类零部件的需求会进一步增加。

问题 6：公司核心竞争力、护城河是什么？

回答：公司的核心竞争力和护城河是公司独特的商业模式、企业文化及各项管理能力的整合：

1、公司具有独特的“轻重结合”的商业模式，公司未大量建设工厂和生产

线，而将资源重点投向了市场调研、产品研发，除了不断增加研发费用外，公司每年尚需投资数千万元用于各类产品模具的开发，以保障公司产品的产权。

2、对各类人才的管理能力是公司的核心软实力，是公司发展的底层逻辑，人才和知识是公司的核心资产。公司不断优化员工管理方式，着力提升全体员工“物质、精神两方面的幸福”，除特殊岗位外，提倡“非必要不加班”，切实保障员工休息的权利。公司为全体员工，特别是研发人才搭建了区域内具有竞争力的薪酬体系，同时用股权激励等方式向员工传达公司发展的信心与决心。目前公司员工 300 余人，除数十名一线操作工外，其余员工基本全部受过高等教育；公司拥有研发工程师 80 余人，其中软件工程师 60 余人，2024 年核心研发人员无一人离职。

3、供应链管理能力，在供应链管理端，公司坚持“宜分则分，宜合则合”的管理模式，以质量可靠、供货稳定为核心，严格且灵活的管理全球 400 余家供应商。

4、市场调研以及成果转化能力，公司每年调研 2 万余项 SKU，每年新推出 SKU2,000-3,000 项，累计管理 SKU3 万余项。公司用时间和资本的双重投入，为客户提供独特的“一站式”采购服务，有效降低客户采购管理成本，为客户创造价值。

问题 7：公司 2024 年四季度签署的两份大额合同包含的产品是什么？

回答：2024 年四季度，公司与扬腾科技，子公司卡库科技公司与晟沐贸易（固本科技）分别签署了含税金额不低于 8,000.00 万元人民币的框架协议。扬腾科技与晟沐贸易是中国汽配类跨境电商的佼佼者，近些年发展非常迅速，与公司合作多年。

公司独特的产品打造逻辑，使得公司产品非常适宜在线上 and 线下渠道进行同步销售，目前线上与线下渠道产品重合度约 70%。根据合同方需求，公司向合同方提供汽车电子、汽车电气系统、传动系统、转向系统、发动系统、制动系统类零部件；实际运作中，公司将结合双方制定的产品开发计划向合同方提供更多的汽车电子、汽车电气类新产品。

问题 8：公司 2025 年发展方向是什么？

回答：2025 年公司将主要从以下几个方向开展工作：1、继续开拓线上渠道，

扩大电商市场占有率；2、不断推出新的汽车电子产品，进一步提升汽车电子类产品的销售占比；3、确保泰国项目顺利投产，泰国子公司目前意向订单充足，需快速形成生产力；4、提升欧洲市场收入占比，目前公司已在欧洲同步进行了线上、线下布局；5、不断提升子公司运营能力，进一步提升汽车电子类产品的生产能力，同时在再制造板块实现更快增长，打造循环经济；6、在 ESG 领域积极布局，贯彻可持续发展理念、将 ESG 思维融入日常工作，积极行动。

特此公告。

青岛建邦汽车科技股份有限公司

董事会

2025 年 1 月 20 日