

证券代码：603586

证券简称：金麒麟

# 山东金麒麟股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度暨2024年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2024年05月10日 15:00-16:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：孙鹏先生 独立董事：魏学勤先生、杜宁女士 董事兼财务总监：张建勇先生 董事兼董事会秘书：张金金女士
投资者关系活动主要内容介绍	<h3>一、公司简介</h3> <p>山东金麒麟股份有限公司创立于1999年8月，是以制动摩擦材料及其制品为主导产品的高新技术企业，于2017年4月在上海证券交易所主板上市（股票简称：金麒麟，股票代码：603586）。</p> <p>公司主要从事摩擦材料及制动产品的研发、生产和销售，主要产品为汽车刹车片、汽车刹车盘、轨道交通制动片及工业制动产品。</p> <p>按市场类别不同，可将整个销售市场分为AM市场（用于汽车零部件售后维修、更换及改装的售后服务市场）和OEM市场（直接向汽车整车制造商或配套商供货的整车配套市场）。对于AM市</p>

场，由于市场需求主要与汽车保有量等因素相关，因此行业周期性不明显；对于OEM市场，宏观经济周期和汽车消费行业周期直接影响公司所处行业的景气度，呈正相关关系。

按销售地区不同，可将整个销售市场分为国内市场和国外市场。国外AM市场是目前公司主要的销售收入和盈利来源。公司销往国外市场的产品绝大部分为ODM产品，客户主要为拥有自有品牌和销售渠道的汽车零部件经营者，客户购买公司产品后，以自己的品牌对外销售。在国内AM市场，公司以自有品牌（主要为“LPB金麒麟”、“LJP”、“金麒麟”和“嘉世安”等）进行销售，主要采用经销模式，并建立自营渠道，开设了实体直营店和网络直营店。

曾荣获国家汽车零部件出口基地企业、中国汽车零部件制动器衬片行业龙头企业、中国摩擦密封材料行业突出贡献企业、中国摩擦材料行业领军企业、中国海关AEO高级认证企业、中国汽配行业十大知名企业、中国专利山东明星企业、山东省知识产权示范企业、山东省优秀民营科技企业、山东省两化融合优秀企业、全国制造业单项冠军示范企业等数百项荣誉称号。

## 二、问答交流

**1. 股东人数2023年12月30日为20267户、2024年3月31日的股东人数为20266户，是否正确？请问4月30日的股东人数是多少呢？2023年度及2024年一季度营业收入及利润均下降超过10%，但为什么没有公告说明呢？23年度处置交易性金融资产取得的投资收益为-1,359,198.70元，除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益为-15,727,616.39元，请问具体是什么原因呢？23年度从产品的利润率来看是上升的，但公司利润下降的幅度大于营业收入下降的幅度，具体是什么原因呢？24年一季度又进一步下降，这一趋势与贵公司的市场分析发生较大偏差，说明市场占有率进一步下滑，有恶化的风险，贵公司是怎么看待的？采取了哪些具体举措？**

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。公司严格按照监管要求履行信息披露义务，披露内容真实、准确、完整、及时、公平。金麒麟作为出口型企业，受益于大宗原材料价格及汇率因素综合影响，公司产品保持了较好的毛利水平，同时，公司持续加强对外汇风险敞口的主动管理，有效应对了市场汇率波动对公司整体业

绩的影响水平。公司将秉承“以客户为中心”的经营理念，持续提升研发水平，以市场需求为导向，丰富并优化整合产品组合，加大市场开拓力度，持续专注于主业，做精、做强，同时，不断深化人才发展战略，不断提升内部管理水平，不断降本提效，为客户创造价值，提升公司可持续盈利能力。

**2.企业外销金额较大，同时存在较为固定的大额原料采购，可以开展对应量的期货套期保值，但必须建立好交易制度及办法，期货交易的目的一定是避免价格波动带来的损失，通过选择交易入场时机来争取低价原料的利益。一定要以中航油及中行原油宝为戒。建议分红可以采取回购股票的方式进行。**

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的建议，公司将以风控为前提，积极研究对原材料价格及汇率风险敞口的主动管理，有效应对市场变化对公司业绩的影响水平。公司一直致力于回报广大投资者，除现金分红外，前期已使用自有资金2.23亿元回购公司股份1,466.22万股，公司将继续做好经营管理工作，夯实主营业务，提升经营业绩，推动公司稳定健康发展，维持健康稳定的现金分红政策，努力实现公司价值与股东价值的最大化。

**3.4月11日，小米汽车赛道事故，SU7被质疑刹车片面积不足，公司应该主动和小米进行联系并开展必要的营销活动**

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的建议。公司将持续优化、整合客户群体结构，聚焦优质客户，加强与行业龙头企业的沟通与配合，积极学习并吸收高端客户的需求，着重发展与行业内高精尖客户的合作。

**4.公司在员工培训和人才发展方面有哪些计划和投入，以支持公司的长期发展？**

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。公司将持续打造业务型人力资源，驱动业务持续发展，不断优化人员结构，提升高学历人才占比，提升研发人员能力，并着力提升员工敬业度，打造以奋斗者为本的企业文化，提高员工保留率，加大后备人才的引进和培养机制，孵化内部管理团队，持续造血，重塑自主招聘能力，打造雇主品牌，同时不断完善更具激励性的薪酬绩效机制，推动公司与员工共同成长与发展。

**5.金麒麟在原材料价格波动、汇率变动等方面面临哪些风险，公司如何进行风险管理？**

答:尊敬的投资者您好, 非常感谢您的关注。公司存在原材料价格波动的经营风险、人民币升值产生的汇兑损失风险。公司将持续加强对原材料等商品价格波动的监控力度, 不断完善内部控制程序, 通过原材料的采购、不断优化工艺和强化内部管理等方式, 努力消化原材料价格波动等带来的影响, 保持公司的日常稳定经营。公司通过即期结汇和借助银行远期结售汇产品工具相结合等方式来应对汇率敞口, 从而减少外汇汇率/利率波动带来的风险。

**6.公司与国内其他刹车系统企业的区别和优势在哪里? 公司对竞争对手有什么样的分析? 对开发国内市场有什么新的举措?**

答:尊敬的投资者您好, 非常感谢您的关注。公司一直深耕主业, 长期以来着力发展制动技术, 做好刹车片、刹车盘、智能制造, 具备制动摩擦材料及制动产品自主研发的能力, 具有技术和制造优势、客户优势、规模和品类优势、质量优势、“一站式”供货优势, 是中国制动摩擦材料行业的领军企业、全国制造业单项冠军示范企业。国内市场方面, 公司将持续优化新产品, 大力创新产品品牌推广渠道, 持续保持新产品的宣传和推广力度。

**7.公司对今年的经营状况有什么预测吗?**

答:尊敬投资者您好, 非常感谢您的关注。公司将继续深耕主业, 发展制动技术, 以客户需求为导向, 设计和生产更多的具有创新和高附加值的制动产品, 并建立实现“更快速的市场反应”产品规划体系, 保持公司制动产品的市场领先地位。积极开拓国内外售后市场、OEM市场及轨道交通市场, 持续强化公司的核心竞争力, 努力提高经营业绩水平, 公司管理团队对公司未来发展充满信心, 谢谢。

**8.金麒麟未来的发展战略和市场规划是什么, 特别是在全球汽车行业发展趋势下的应对策略?**

答:尊敬的投资者您好, 非常感谢您的关注。公司将坚持以市场为导向, 以客户为中心, 以质量为本, 抢抓汽车行业发展的历史性机遇, 不断深化人才发展战略, 以技术引领、制度创新、管理创新为手段, 践行可持续发展的经营理念, 建立科学、完善的企业运营体系。不断优化产品结构和技术结构, 充分利用自身的研发、市场渠道、品牌及人才优势, 深化推进以汽车零配件为主业的同心多元化产品发展战略, 增强企业市场竞争力, 打造成为全球信赖的制动专家。把公司发展成为制动摩擦材料行业中集产品研发、制造、

销售为一体的、具有一定国际竞争力和影响力的制动摩擦材料制造商。

**9.金麒麟在质量管理和产品认证方面采取了哪些措施，以确保产品符合国内外标准？**

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。公司一贯重视质量管理体系的建设并于2017年通过了IATF16949:2016版本升级审核，该认证是目前汽车行业内等级最高、要求最严的质量体系认证之一，该认证的取得代表公司质量体系已经达到国际先进水平。公司销售的产品满足一系列国内外严格的质量检测标准，其中在国内销售的产品质量符合GB5763—2018汽车用制动器衬片标准，在美国销售的产品符合AMECA及NSF标准，在欧洲销售的产品符合ECER90标准，且有5,500多个型号刹车片、3,700多个型号刹车盘产品取得E-Mark认证，是公司产品质量在业内处于较高水平的体现。同时，公司不断进行实验检测、质量控制设备的投入，进一步增强了公司产品质量管控能力，为公司在行业内建立起了一定的产品质量优势。

**10.高铁片进展如何？**

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。2023年，公司首次参加国铁物资联合采购项目招标并成功中标一个标包，实现了动车组闸片销售业务从零到一的历史性突破。目前，中标产品已交付装车使用。后续公司将根据市场需求，不断夯实金麒麟在高速铁路用制动闸片技术领域的技术水平，进一步扩大我司动车组闸片产品型号的市场占有率，逐步实现动车组闸片产品的多元化发展。

**11.与意大利布雷博成立的合资公司怎么样了？对金麒麟的影响是什么？**

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。合资公司已正常运营并实现微利，预期会提升金麒麟在生产创新型的售后刹车片产品上的技术水平及品牌溢价能力，提升公司核心竞争力，有利于推动公司与全球知名汽车生产厂商或其供应商建立坚实的业务关系，为公司的长期发展奠定良好基础。

**12.公司的主营业务和竞争优势有哪些？**

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。公司主要从事摩擦材料及制动产品的研发、生产和销售，主要产品为汽车刹车片、汽车刹车盘、轨道交通制动片及工业制动产品。公司生产汽车刹车

	<p>片已有多年的历史，具备制动摩擦材料及制动产品自主研发的能力，公司为“高新技术企业”，设立有“国家认定企业技术中心”，实验室通过了国家认可委的ISO/IEC 17025实验室认可，公司在研发生产过程中形成了290多项专利，拥有290多个制动摩擦材料配方，是中国制动摩擦材料行业的领军企业、全国制造业单项冠军示范企业，具有技术和制造优势、客户优势、规模和品类优势、质量优势、“一站式”供货优势，针对成本、汇率等外部环境的变化，公司有议价能力。</p> <p><b>13.国外市场占比已经很高，后续如何布局，以提升竞争力？</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。公司始终秉承“以客户为中心”的经营理念，认真调研市场销售趋势，真诚倾听客户需求，虚心接受客户建议，不断建立、深化与客户的互利互信合作机制。公司研发团队将持续以市场需求为导向，丰富并优化整合产品组合；公司海外售后市场会及时拜访前期展会等渠道积累的潜在客户资源，积极开拓市场，寻求新的业务发展机会。在做好大客户服务同时，增长小客户业务占比，通过填充空白市场业务，实现客户良性结构，持续提升公司竞争力。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年05月10日