

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：2024-02

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2024年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024年9月2日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）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：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	<p>一、公司简介</p> <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。</p>

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，主要采用经销商模式，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.公司的刹车片和刹车盘产品的产品优势在哪里？目前市占率情况如何？

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300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。谢谢。

2.请问公司在国际市场的销售情况如何，未来对海外市场如何布局呢？

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。公司产品主要出口欧美等全球70多个国家，目前公司出口销售额占比已达80%以上，公司将始终秉承“以客户为中心”的经营理念，持续以市场需求为导向，加大产品研发投入，丰富并优化整合产品组合；海外市场团队积极寻找业务机会，不断建立、深化与客户的互利互信合作机制，

依托现有市场渠道，持续扩大市场资源开拓，实现海外业务可持续增长。

3.贵司当前轨道交通业务发展情况如何？可以详细介绍下吗

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。

4.公司上半年营收和归母净利润均同比下降，可以详细解释造成这种下滑趋势的具体原因吗？是否有计划采取相应措施？

答:尊敬投资者您好，非常感谢您的关注。公司一直以来，紧紧围绕“以客户为中心”的经营理念，致力于提升内部管理水平，2024年半年度由于市场需求量波动及订单排产原因导致主营产品销量同比出现下降，公司目前生产经营活动一切正常。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；公司销售团队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。公司会继续不断降本提效，为客户创造价值，提升公司可持续盈利能力。

5.基于公司体量及未来发展的预期，公司是否有兼并收购，资产重组等方面的考虑？

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。兼并收购、资产重组需要基于公司发展现状、资本市场环境和行业发展动态综合全方位考量，同时结合具体项目的需要进行审慎研究分析。未来若有上述需求，公司将根据项目实际情况制定相关方案，并及时履行信息披露义务。

6.公司是如何应对汇率变化风险的？

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。公司作为以出口为主的制造企业，主要结算币种为美元，公司外汇管理团队积极搜集全球财经信息，及时分析国内、国际汇率形势，根据公司战略，对外汇汇率形成主动管理机制，主要通过即期结汇和借助银行远期结售汇产品工具相结合的方式应对汇率敞口风险。

7.公司2024年新的业务增长点有哪些？

答:尊敬的投资者您好，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。

8.公司的人才战略是什么

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，公司采用内部培养和外部引进相结合的人才培养机制，不断优化人员结构，提升高学历人才占比，为孵化优秀管理团队奠定基础，积蓄能量，为公司可持续发展持续造血；公司致力于打造以奋斗者为本的企业文化，不断完善和优化公司激励机制，推动公司与员工共同成长与发展。

9.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。

10.公司募集资金的使用效率如何？是否有达到预期的投资效果？

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。公司严格按照《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法》以及《公司募集资金管理制度》等相关规定使用募集资金，截止2024年半年报披露日，除《年产600万件高性能汽车制动盘项目》有序推进外，其他募投项目均已结项，具体内容请参考公司披露的相关公告，谢谢。

11.公司如何看待此次经济周期，及应对方案？

答:尊敬的投资者您好，非常感谢您的关注。公司将始终坚持以市场为导向，以客户为中心，以质量为根本，聚焦主业，充分利用自身研发优势，不断优化产品结构和技术结构，积极响应市场需

	求，不断为客户创造价值，努力实现公司价值与股东价值的最大化，同时，怀揣对市场的敬畏之心，公司将不断强化风控意识，持续提升管理水平，公司管理团队对未来发展充满信心。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2024年9月2日