

# 四通新材净利润同期增长 23.52% 实现业务结构和收入结构双升级

作者：马丽

8月27日，河北四通新型金属材料股份有限公司（以下简称“四通新材”）发布2019年半年度报告。报告显示，四通新材实现营业利润251,378,153.74元，比去年同期增长19.06%；归属于母公司股东净利润220,956,817.37元，比去年同期增长23.52%。

## 功能性中间合金新材料领域

功能性中间合金新材料业务内生增长强劲，产品向高端化转型。功能性中间合金新材料是公司的主营业务之一，经过多年发展成为国内产销量最大的龙头企业，并于2015年3月登陆创业板。

在国内外错综复杂的经济环境形势下，四通新材功能性中间合金新材料业务继续保持较好增长势头，并在部分产品领域取得突破。高端晶粒细化剂产品实现批量生产；航空航天用特种中间合金产品取得市场突破，实现爆发式增长，也是四通新材未来的一个利润增长点。

其他功能性中间合金产品在客户群体、产品结构上进行了优化。2019年上半年功能性中间合金新材料业务销售收入为671,889,261.64元，同比增长17.32%；实现营业利润81,160,854.70元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润同比增长110.39%。

安信证券分析，四通新材内生增长主要来自于两大领域，一是晶粒细化剂的产能扩张。四通新材通过自主研发以及并购英国技术公司，已经掌握了世界领先的晶粒细化剂产品生产技术。二是钛合金及高温合金用中间合金的产能释放。

海通证券同样表示，四通新材高端晶粒细化剂在建，尽享技术红利。目前美国AMG、荷兰KBM、西班牙Aleastur以及深圳新星为高端铝晶粒细化剂主要生产厂商。经过多年的研发投入，四通新材目前已经掌握了世界上性能最高的晶粒细化剂产品生产技术，公司正在建设年产25000吨配套的高端晶粒细化剂生产线。海通证券预计随着高端产品加工费的显著提升，未来新建产线产能的释放将显著提高产品盈利能力。

## 铝合金车轮轻量化领域

半年报披露，受国内汽车市场影响，四通新材订单增速放缓，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%**。

6 月 4 日，四通新材公告称，公司收到子公司天津立中集团股份有限公司（以下简称“立中股份”）的通知，立中股份将成为北京奔驰汽车有限公司某型汽车项目铝合金车轮的定点供应商。表明四通新材产品在全球高端汽车品牌配套领域已获得市场的高度认可。

海外市场已成为新的利润增长点，四通新材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，公司持续优化国内市场客户结构，并充分发挥地缘优势，围绕京津冀一体化以及雄安新区的建设背景深化市场份额，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。

海通证券分析，募投项目推进汽车轻量化布局。四通新材平滑汽车周期下行风险采取多项举措：一是加大新能源汽车销售比例：同时根据 7 月 9 日投资者关系活动记录表披露，公司已获得特斯拉的供应商代码，在新能源汽车产业链上再下一城；二是募投建设年产 **400** 万只轻量化铸旋铝合金车轮和 **100** 万套汽车高强铝悬挂零部件项目，丰富产品类型的同时更推进汽车轻量化布局。此外四通新材还通过开拓新兴市场规避贸易摩擦风险。

四通新材坚持内生与外延并重的发展方针，在加强生产管理的基础上，充分发挥自身的产业链优势，坚持原有业务的战略目标，做大做强主业，并进一步深入挖掘汽车行业业务机会，拓展业务模式，最终实现公司业务结构拓展和收入结构转型升级。