

证券代码：300835

证券简称：龙磁科技

## 安徽龙磁科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：T2022-010

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称 及人员姓名	中信建投 王介超；交银施罗德 谭星星 等
时间	2022 年 7 月 11 日
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事、总经理熊咏鸽；董事会秘书、副总经理冯加广； 财务总监程起建；证券事务代表王慧
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p><b>1、疫情对于公司上半年生产经营影响</b></p> <p>答：今年 3 月下旬到 5 月上旬期间部分地区疫情封控对公司物流运输造成了一定的影响，交付有延缓的情况。随着封控的解除和疫情的常态化，目前物流运输已恢复正常；疫情对厂区生产未造成影响,随着今年 2 月底募投项目的完全达产，上半年公司产能有一定幅度的提升，产量也相应增长。</p> <p><b>2、下游订单是否受到疫情影响？</b></p> <p>答：国内家电行业受疫情及消费信心受挫影响较大，国内几大家电巨头都有减产、减员及收缩业务的现象，对上游永磁的需求也有所减少。公司家电类客户占比 20%左右，且多为 LG，三星以及欧美等外资家电企业，国内客户份额较小，因此国内家电行业虽然发展承压，但对公司永磁业务的影响较小。公司永磁业务的下游主要是汽车行业，今年上半年新能源汽车发展迅猛，公司部分现有大客户加大了永磁产品需求。随着乘用车购置税减半等促进汽车消费政策效果的拉动，总体来看，下游订单情况将保持良好发展态势。</p> <p><b>3、下游行业增速较为有限，公司每年 1 万吨的产能增长如何消化？</b></p> <p>答：近几年汽车产量虽然增长速度较为缓慢,但是由于自动化程度和舒适度需</p>

求的提高,单车直流电机数量增长迅速;另外,随着汽车电机数量增长带来的二级维修市场需求也增加很快,汽车电机每年的增长率约为20%。由于节能环保要求的推进,家电变频化率也提高很快,这都给湿压磁瓦带来巨大的增长空间。随着劳动力成本上升、国家双碳政策带来能源价格的提升以及大客户准入难度的增加,永磁铁氧体行业呈现出低端市场竞争激烈、高端市场愈发集中的态势。公司一直专注于汽车电机、家电变频电机等高端磁瓦产品的生产,现有铁氧体湿压磁瓦产能规模居于国内行业前列,新建产能也正有序地扩充、释放中。公司将持续发挥规模、技术、市场等方面的优势,扩大现有客户的份额,并加快新客户的开发进程,继续提高市场占有率。通过对现有客户、目标市场、竞争格局的充分调研与把握,我们认为未来6万吨/年的产能消化有足够的市场空间。

#### **4、公司的扩产计划主要是基于客户需求还是对行业的判断?**

答:二者兼有。计划扩产前,公司已经过充分的客户沟通及市场调研,部分客户表现出了明确的意向需求计划,行业市场也有较大的持续增长空间。

#### **5、公司永磁产品与日韩头部企业相比,有什么优势?**

答:与日韩头部企业相比,公司产品具有更高的性价比;在客户服务方面,日韩头部企业业务板块众多,磁性材料是其业务中占比很小的一部分,公司深耕磁性材料行业,产能、技术、人员等资源均围绕磁性材料配置,因此在服务意识,响应速度,配合度上,公司都有更高的效率和灵活度。

#### **6、原材料铁红价格走势,原材料价格的剧烈波动是否向下游传导?**

答:去年铁氧体原材料铁红价格经历了非理性暴涨,目前价格已回落到正常水平。根据不同产品的市场竞争水平、各客户的议价能力的不同,去年大部分客户均接受了产品不同程度的提价,但价格传导机制的有效发挥需要一个过程,具有一定的滞后性。

#### **7、公司产品毛利率趋势?**

答:实事求是地说,随着市场竞争的加剧,产品毛利率始终维持在高位水平确实存在着一定的难度,从行业趋势来看,充分竞争的市场毛利率走低并趋于平稳是必然结果。但充分竞争将导致产业结构的进一步调整,有利于巩固头部企业的优势地位。从企业本身来看,毛利率与产品结构、业务结构、技术进步,成本管控都有关系。作为行业内头部磁性材料供应商,我们会平衡好规模扩张与毛利率的关系,维持行业内领先的毛利率水平。

#### **8、从市场数据来看,电感厂家的毛利率水平较粉芯厂家低,公司为何要做电**

感？

答：公司通过多方调研认为，软磁产品与永磁产品有较大不同，软磁厂家给最终客户提供一体化解决方案是大势所趋，也是终端客户乐于接受的。磁粉芯的下游电感本身进入壁垒不高，优势在于能较好地了解客户终端需求并与客户配合。公司的初衷就是将产业链打通，更好地发挥市场优势，以满足用户价值为最终目标，深入挖掘用户需求，明确产品及技术发展规划，全面打造软磁产业链的竞争力。

**9、公司现有金属磁粉芯已实现一部分销售，这部分未来是否会与现有客户产生竞争？**

答：从行业来看，的确会产生竞争。但同一个行业的厂家客户定位，销售渠道也有差异，公司全面打造软磁产业链的初衷并不是为了跟现有客户竞争，而是希望能跟产业链上的优质客户强强联合，共同发展。

**10、据悉公司也从行业内软磁厂家引进了技术人才，软磁行业的壁垒主要是技术吗？是否引进了技术就可以快速成长？**

答：对于制造业而言，任何一个行业的做大做强都是综合实力的比拼。软磁行业也一样，不仅仅是技术+资本，考量的是全流程的综合管理水平。公司已做了三十年的制造业，希望可以发挥多年积累的经验，快速切入并做大做强软磁产业链。

**11、日韩是磁性材料制造的强国，近期日元韩元的急剧贬值是否提高了日韩产品的竞争力？从而影响公司产品的销售。**

答：大客户切换或重新导入供应商需要过程，局部市场的汇率短期波动难以对市场竞争格局产生影响。

**12、公司是否有再融资计划？**

答：公司近期正在实施股份回购，未来将推出股权激励计划。公司整体资产结构较好，抗风险能力较强，公司目前融资渠道畅通且具有一定的融资成本优势，在资金及融资额度的储备上仍有充足的空间。公司将根据生产经营状况、项目建设需求、资本市场环境等因素综合考虑融资方式，在合适的时机及条件下选择融资工具，并根据信息披露规则的要求进行披露。

附件清单

无

日期

2022年7月12日