

证券代码：688300

证券简称：联瑞新材

## 江苏联瑞新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	海通证券、西部利得基金、国金证券、Oceanlink 2 人、申万研究所、南银理财、中金资管、国泰君安证券、华夏基金 2 人、汇丰晋信 2 人、中信证券 2 人、天弘基金 3 人、兴全基金 7 人，共 13 家机构 25 人次。
时间	2022 年 12 月
地点	联瑞新材会议室、电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长李晓冬 董事会秘书柏林
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>第一部分 公司基本情况及 2022 年前三季度经营情况介绍</b></p> <p>公司 38 年专注于功能性陶瓷粉体材料的研发、生产和销售，拥有功能性陶瓷粉体填料独立自主的系统化知识产权。公司是国家高新技术企业，是国家首批专精特新“小巨人”企业，是国家制造业单项冠军示范企业。</p> <p>公司主要产品有利用先进研磨技术加工的微米级、亚微米级无机粉体；火焰熔融法加工的微米级球形无机粉体；高温氧化法和液相法加工的亚微米级、纳米级球形粒子；经过表面处理的各种超微粒子、多种方法制造的功能性颗粒以及为解决粒子分散开发的浆料产品。</p> <p>2022 年 1-9 月，公司实现营业收入 4.87 亿元，同比增长 7.14%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.31 亿元，同比增</p>

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>长 1.81%。受下游消费电子市场需求力疲软等因素影响，公司 2022 年第三季度经营受到一定程度影响，销售业绩不及预期。但是公司高端产品销售在稳步增长，境外收入占比逐步提升。</p> <p><b>第二部分 互动交流的主要问题</b></p> <p><b>问题 1：公司 2022 年第四季度产品订单情况如何？</b></p> <p>答：四季度公司产品订单量较三季度上升。</p> <p><b>问题 2：2022 年公司产品售价如何？</b></p> <p>答：基于和下游客户建立的长期稳定的合作关系，2022 年公司产品售价较为平稳。</p> <p><b>问题 3：公司球形氧化铝的应用行业有哪些？</b></p> <p>答：公司球形氧化铝不仅应用于（1）热界面材料如导热垫片、导热硅脂、导热灌封胶及导热凝胶等；（2）导热工程塑料；（3）导热金属基覆铜板；（4）热喷涂涂层材料以及特种陶瓷领域。第二代产品已经应用于高导热封装材料，并销售至日韩、欧美。</p> <p><b>问题 4：公司球形氧化铝的客户有哪些？</b></p> <p>答：公司产品除了在中国大陆销售以外，还在日本、韩国、欧美、东南亚、台湾等国家和地区实现销售，公司和诸多国内外知名企业建立了紧密的合作关系。</p> <p><b>问题 5：与同行相比，公司的竞争优势有哪些？</b></p> <p>答：（一）深厚的研发经验和技術积累</p> <p>公司自创建以来，始终专注于无机粉体材料领域的研发、制造和销售，拥有功能性陶瓷粉体材料领域 38 年的研发经验和技術积累，拥有独立自主的系统化知识产权，具有在该领域</p>
---------------------------	---

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>行业领先的技术水平，做到了核心技术自主研发、自主可控。</p> <p>（二）稳定的研发团队引领</p> <p>研发团队对于公司产品保持技术竞争优势具有至关重要的作用。公司核心技术人员均在公司服务多年，在共同创业和长期合作中形成了较强的凝聚力。同时，通过对研发技术人才多年的培养及储备，公司目前已拥有一支专业素质高、实际开发经验丰富、创新能力强的研发团队，为公司新产品的研发和生产做出了突出贡献。</p> <p>（三）健全的研发创新体系支持</p> <p>公司建立健全了面向未来新产品的研发、现有产品的工艺技术开发和应用研究为主体的研发体系。除了成立一级部门研发团队以外，公司还长期坚持和高等院校等进行产学研合作，并聘请国内外行业资深专家加入研发团队进行产品研发，不断满足客户和市场迭代的产品需求。</p> <p>（四）齐备的研发创新平台保障</p> <p>齐备的研发创新平台为公司产品的技术升级、新品研发提供了保障。公司检测中心和工程中心具备先进的检测设备和试验装置，持续发挥检测分析能力和工程中心的实验、中试能力的作用，从实验室到中试到产线，公司具备完整的工程能力。</p> <p>（五）有力的品牌效应和质量保障</p> <p>经过多年的发展，公司基本上实现了与诸多应用领域的领先企业建立广泛且有梯度的合作关系，公司以及产品得到客户的信赖、认可和支持，优质的客户资源有利于公司主营业务收入的稳定增长，同时，增强了公司的市场影响力和品牌影响力，赢得更多市场资源，并逐步形成品牌优势和较高的知名度，为公司持续提升市场份额而夯实基础。公司建立了符合国际标准的质量管理和品质保证体系，先后通过了 ISO9001、IATF16949 质量管理体系以及 ISO14001 环境管理体系认证。将多个管理体系置入公司的质量管理中，以过程管理方法进行系统管理，</p>
---------------------------	---

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>实施优秀的质量管理绩效。公司始终坚持提升制造过程的数字化水平，围绕产品特性设计并新建了行业领先的智能化生产线。同时，在生产环境控制、质量要素管理等方面也形成了更高的标准，保障了产品生产的顺畅性、以及在面对客户多品种、小批量等多重、特殊需求时，依旧保持指标的稳定性。努力培养全员产品质量保证意识，并将产品质量控制措施贯穿在公司的整个业务运行体系中，确保了优异的产品质量。植入QMS质量管理体系，公司产品实现过程的质量管控将更加高效。</p> <p>（六）强优的服务能力和服务态度</p> <p>公司秉承“及时提供满足顾客要求的产品和服务并持续改进”的质量方针，非常重视产品的售前、售中、售后服务。为了高效应对公司产品广泛的应用领域多样化的需求，面对不同领域的特点成立了市场服务和技术服务团队，经过 38 年在新材料行业的积累，公司已经具备快速、准确理解客户需求的能力，市场服务和技术服务团队从客户产品设计、认证开始，始终全面服务客户，客户反馈信息和经营信息实现 24 小时有效传递，为客户持续创造价值。“努力成为客户始终信赖的合作伙伴”是我们的愿景，我们坚持战略指引（strategy）、系统推进（system）、强调速度（speed）、提倡专注（speciality）并鼓励对过程中意外现象发现能力（serendipity）的培养，持续为员工打造事业努力的平台，支持员工为满足客户持续多样化、多层次、多结构的技术需求而努力。</p> <p><b>问题 6：2022 年下游市场行情不好对公司有哪些影响吗？</b></p> <p>答：因受到下游市场需求变动的影 响，公司 2022 年前三季度收入增速放缓，尤其是第三季度受到不良影响更为明显。面对严峻的市场经营环境，公司积极寻求内外部成长的机会和空间，在市场开拓方面，公司始终坚持以品质为根本，以客户需求为导向，更加积极地找寻为客户创造价值的发力点。在内</p>
---------------------------	--

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>部管理方面，持续加强产品品质提升、运营效率提升、精细化内部管理、启动人力资源改革项目，通过引入国际知名咨询机构，旨在全面优化人力结构，为公司未来发展夯实根基。</p> <p><b>问题 7：公司整体研发方向？</b></p> <p>答：公司将坚定不移地围绕无机非金属粉体及颗粒载体领域深耕细作，满足市场日新月异的需求，以努力成为客户始终信赖的合作伙伴。</p> <p>接待过程中，公司与投资者进行了充分地交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>