

证券代码：300285

证券简称：国瓷材料

山东国瓷功能材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：DY2023-006

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	参与本次业绩说明会的所有投资者
时间	2023年6月2日下午15:00-17:30
地点	深圳证券交易所上市大厅以及深圳证券交易所“互动易”平台（ http://irm.cninfo.com.cn ）
上市公司接待人员姓名	副董事长：张兵先生 副总经理兼董事会秘书：许少梅女士 副总经理兼财务总监：肖强先生 独立董事：李济东先生 证券投资部总经理：胡俊先生 保荐代表人：黄倩女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次业绩说明会分为两个部分。第一部分，公司副总经理兼董事会秘书许少梅女士就公司基本情况、经营业绩及未来发展规划做了简要介绍。第二部分，投资者与公司高管展开深入交流。具体问题及回复如下：</p> <p>1、公司 MLCC 介质材料业务近况如何？行业是否回暖？</p> <p>答：公司 MLCC 介质材料业务在 2022 年下半年受到了市场需求不振的影响，导致开工率出现比较明显的下滑，具体销量方面全年呈现高开低走的走势，去年三季度行业的最低点，2023 年呈现出逐季反弹的趋势。据了解目前行业下游库存已经恢复到合理区间，开工率也在恢复，业内对行业复苏持谨慎乐观的态度。</p> <p>2、公司蜂窝陶瓷产品目前国产替代进展如何？催化业务几个产品的协同</p>

效应如何体现？

答：公司蜂窝陶瓷进展比较顺利，目前公司已经在商用车、乘用车、非道路机械和船机等应用领域实现了全面突破，也取得了一系列的公告。公司从国六开始切入尾气催化领域，逐步能够与国际巨头同场竞技。

目前公司在汽车尾气催化领域主要布局了蜂窝陶瓷、铈锆固溶体、分子筛等产品，上述产品具有高度的客户协同性，公司可以充分发挥材料端的优势，为客户提供定制化的产品服务。因为蜂窝陶瓷是法规件，所以前期重点以推进蜂窝陶瓷为主，目前公告进展相对顺利，接下来铈锆固溶体和分子筛将协同蜂窝陶瓷一起进入下游客户。

3、公司 2022 年现金流下降比较多，请公司领导解释一下原因？

答：公司 2022 年现金流下降比较多主要是有几项重要支出，一是为提高资金使用效率、降低资金成本，公司提前归还了用于发展口腔业务的专项借款 5 亿元，与合作方的合作保持不变，可根据公司实际需求随时给予资金支持；二是为激励公司员工，公司 2022 年回购了 2.5 亿元的股份；三是公司强化了产业链的一体化竞争力，以 3.98 亿元收购了铜陵赛创，在 2022 年支付了第一笔款项 1.59 亿元；四是为提高供应链安全性和稳定性，公司战略储备了部分原材料，因此从报表上体现出了现金流的大幅下降。尽管存在几项大额的资金流出，但公司资产结构和负债率都比较好，2022 年资产负债率也只有 15.9%。未来公司将继续提高经营销量提升利润质量，以此回馈广大股东。

4、关注到公司近期再次发起海外并购，能介绍一下并购公司、并购的目的以及未来的业务规划吗？

答：近期公司对德国 DEKEMA 公司进行了收购，DEKEMA 是一家专门从事口腔数字化智能烧结炉、3D 打印机及相关配件等研发、生产及销售的德国企业，产品主要涵盖牙科陶瓷烧结炉、烤铸一体炉、烤瓷炉等牙科烧结设备，在全球口腔设备市场享有一定的知名度，特别是其高端产品的市场占有率长期处于行业第一梯队。在市场开拓方面，我们在德国科隆和北京的口腔展将联合布展，此项并购对我们是有益的补充。未来公司将充分发挥与并购公司的技术协同性和客户协同性优势，围绕口腔业务丰富产品

管线的发展策略，为客户提供产品组合式的服务。

5、国瓷赛创产品主要有哪些应用，未来主要增量方向是什么？

答：国瓷赛创是公司 2022 年底完成的并购，主要从事陶瓷基板金属化。国瓷在基板的主要材料有多年的布局，特别是氮化铝、氮化硅方面取得了技术突破，产品能够媲美日本的竞争对手，在国内也在逐渐替代日本的产品。我们基于高端粉体生产基板，基板的下游就是金属化，金属化之后的产品就可以应用在大功率的 LED、激光雷达、激光热沉、IGBT 以及第三代半导体等方面的领域。公司结合材料优势开发出了高导热系数的基板，与赛创的协同性在于产业链的延伸，公司形成了从粉体、基板再到金属化的产业链一体化的优势，可以为市场带来更多产品，也具有更广阔的发展空间。

6、公司如何管理六大业务板块，如何串联各业务？

答：尽管公司六大业务板块的应用方向不同，但所有核心业务都离不开“陶瓷”，公司成立 18 年以来一直在致力于打造以材料为核心的平台型公司。在管理方面我们基于美国丹纳赫 DBS 业务系统开发了基于国瓷业务的 CBS 业务系统，从战略规划、战略部署一直到 DM 日常管理的全流程、系统化的业务工具，确保各业务板块都采用同一种管理工具，发出同一种声音。另一方面，公司通过信息化做保障，陆续上线了 ERP、SAP、OA、CRM、SRM 等信息化的工具；最后就是通过绩效考核来牵引，以此对各业务板块进行管理。

7、公司业务呈现多元化, 请问公司如何吸引高水平人才？

答：要保障公司可持续、高质量、快速发展，人才是第一位的，公司一直基于“两条腿走路”的人才战略，一方面是自己培育人才，另一方面就是为快速发展引入高端人才。同时，国瓷没有定义“内外”人才，我们认为内部梯队培养和外部人才引进同样重要。为吸引高端人才，公司主要在做几个方面的工作，一是打造开放、包容的发展环境；二是为高水平人才提供成就个人事业的舞台；三是借助上市公司的平台优势，对核心人才实施股权激励或员工持股计划，最大限度地将高水平人才的发展与企业战略目标紧密结合，实现公司利益和个人利益高度的一致。

8、请公司领导介绍一下口腔业务发展规划？

答：公司口腔业务包括两个部分，一是子公司爱尔创，另一部分是集团本部生产的陶瓷粉体。口腔业务的发展规划方面，一是坚持产品多品种、多系列发展，因为口腔修复材料种类较多，既包含陶瓷材料，又包括高分子材料，现阶段是以氧化锆为主的陶瓷产品方面取得突破，另一方面要在其他品类进行布局；二是通过持续并购来进行业务布局和产品品牌布局。公司现在已经在美国、德国设立了子公司，在英国、印度等不同国家设立了办事处，公司去年年底入股了韩国 Spident 口腔公司，今年公司再次收购了一家德国的 DEKEMA 口腔设备公司。未来公司也将在技工端和临床端协同发力，为口腔医生和患者提供更多产品和服务。

9、公司在 2022 年年度报告中将精密陶瓷领域作为公司新的业绩增长引擎公司为此成立了精密陶瓷事业部，请介绍一下？

答：2022 年公司为了培育新的动力引擎设立了精密陶瓷事业部，新事业部的发展定位是将其建设成为公司以材料为核心向下游延展产业链条的重要平台，公司围绕氧化铝、氧化锆、氮化铝、氮化硅等材料体系，已经开发了陶瓷轴承球、陶瓷基板等产品。目前相关产品正在逐步形成国产替代，填补了国内市场的空白。公司基于精密陶瓷现有业务去年又并购了铜陵赛创，将我们产业链进一步延伸，也进入到市场规模更大的行业。

10、请问公司如何看待近三年毛利率下降的问题，另外公司商誉占比非常高请介绍下构成？

答：公司原有产品 MLCC 粉体、氧化锆粉体、蜂窝陶瓷等都是高毛利产品，去年毛利率下滑较多主要是因为占比高的 MLCC 粉体销量从去年下半年开始市场需求下降较多，这对我们的毛利率影响比较大；另外，去年蜂窝陶瓷下游受到一些影响，导致开工率不足。公司预计随着开工率的复苏，毛利率也将快速修复。

公司商誉主要是收购王子制陶和爱尔创形成的，这两部分形成了超过十亿的商誉，目前这两部分都是我们的核心业务，在收入、利润方面都对上市公司有较多贡献。公司长期以来非常重视利润和现金流，预计这两大部分不会构成风险。未来为了保障高质量发展，公司也将结合资本平台的

	<p>优势持续关注战略并购。</p> <p>11、公司人才方面是怎么构成的？</p> <p>答：公司人才战略是基于人才引进和内部培育两个方向，公司近年加大了人才的年轻化、职业化、专业化以及高学历人才的布局。在现有高管中我们有中科院的博士和研究生，公司爱尔创的总裁也是口腔领域的博士。应届毕业生方面，今年预计有 90 人左右加入国瓷，这些人才的学历方面包括了本科生、硕士生、博士生。公司总部在山东东营，对人才引进有一定的局限性，目前公司在深圳、上海都设有人才基地。近年的人才引进以研究生为主，人才学历方面有所提高。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 6 月 2 日</p>