

宁波金田铜业（集团）股份有限公司 2023 年半年度业绩说明会会议记录

会议召开时间：2023 年 9 月 8 日 15:00-16:00；

会议召开地点：价值在线（<https://www.ir-online.cn/>）

会议召开方式：网络文字互动方式

公司参与人员：公司董事长、总经理：楼城先生

公司副总经理、董事会秘书：丁星驰先生

公司财务负责人：王瑞女士

公司独立董事：谭锁奎先生

本次业绩说明会中，投资者提出的主要问题及公司的回复如下：

1. 随着“双碳”1+N 政策体系构建完成，公司在响应国家“双碳”的工作上，有何更深层次的安排和计划？

答：您好！公司积极履行社会责任，响应国家“碳达峰”、“碳中和”的战略目标，围绕各类能源管理，组建专项项目团队，并借力国内知名企业资源，推动生产节能降耗。报告期内，公司与多家世界知名客户形成深度合作，推出多款低碳再生铜材料，为消费电子、新能源等领域客户提供一站式低碳再生产品解决方案；公司研发的低碳再生铜材已通过 SCS 再生产品认证，多款低碳再生铜产品通过客户认证并实现量产。同时，公司继续拓展光伏电能，推进节能降耗项目，进一步提升能源利用效率。谢谢！

2. 公司所处行业竞争情况如何？公司主要竞争对手有哪些，与其相比公司优劣势有哪些？

答：您好！公司是国内铜加工领域龙头企业，也是国内稀土磁性材料的主要供应商。公司铜材总产量连续多年保持行业领先地位，品类具体涵盖管、棒、线、带、排、电磁线、阀门等大类，产业链完整，产品协同优势明显，可为下游新能源汽车、

光伏、风电等领域客户提供一站式综合解决方案。同时，公司在战略与文化、客户资源、科技研发、智能制造、精益管理、低碳环保等多方面具备竞争优势。谢谢！

3. 请问公司在 6G 通讯上有什么产品布局？主要是出于什么情况去考虑并制定计划的？

答：您好！公司作为国内铜及铜合金领域龙头企业，在通讯领域有较好的客户基础以及技术储备，公司将密切关注 6G 领域的市场需求，不断完善产品序列。谢谢！

4. 请问公司产品销售模式怎么样？未来是否会做模式调整？

答：您好，公司销售模式以直销为主，铜加工产品主要以“原材料价格+加工费”的方式结合市场竞争情况定价；稀土永磁材料以成本加成的方式结合市场竞争情况定价。未来加工模式将保持稳定，具体请关注公司披露的定期报告。谢谢！

5. 公司未来三年的战略定位和战略路径是什么？

答：您好！公司始终坚持战略引领，已形成较为成熟的战略管理机制。十四五期间，公司秉持“创造客户价值，打造百年公司，成为行业标杆，为现代工业文明做贡献”的使命愿景，沿着“专业化、平台化、智能化、国际化、绿色化”的发展路径，聚焦国际化布局，持续加快产品和客户的全面升级，抢抓新能源、新基建、新消费领域的市场机遇，持续提升市场占有率和附加值，致力于成为世界级的铜产品及先进材料专家。谢谢！

6. 现有的铜产品和稀土永磁材料，跟国内外同行相比，竞争优势具体有哪些？

答：您好！公司是全球领先的铜及铜合金材料制造企业，专注铜加工 37 年，是国内规模最大且产业链最完整的铜及铜合金材料制造企业之一。2020 年、2021 年和 2022 年，公司铜及铜合金材料总产量分别达到 137.62 万吨、151.29 万吨和 174.82 万吨，持续保持行业龙头地位。公司铜材品种丰富，是国内少数能够满足客户对棒、管、板带和线材等多类别铜材产品一站式采购需求的企业。公司早在 2001 年开始布局磁性材料业务，经过 20 余年的发展，已成为国内同行中技术水平较高、产品系列较全的企业之一。公司目前设有宁波、包头 2 处磁性材料生产基

地，包头基地项目投产后，公司稀土永磁材料年产能将进一步提升。公司稀土永磁产品广泛应用于风力发电、新能源汽车、高效节能电机、机器人、消费电子、医疗器械等领域。谢谢！

7. “年产 4 万吨新能源汽车用电磁扁线项目”建设进度怎么样？投产后的产能规模预计能达到多少？

答：您好！公司新能源电磁扁线已形成 2 万吨的产能规模，“年产 4 万吨新能源汽车用电磁扁线项目”建设进展顺利，项目达产后电磁扁线产能将达 6 万吨，可进一步满足新能源汽车、光伏等行业应用。谢谢！

8. 报告期内，公司研发的无氧铜加工产品是否已有落地的订单？

答：您好！公司研发的无氧铜加工产品获得多家战略客户认可，应用于 5G 通讯散热组件、真空器件、磁控管组件等领域。谢谢！

9. 请问公司的研发投入力度如何？主要以新产品研究开发为主还是以现有产品优化为主？目前在研产品有哪些？

答：您好！近年来，公司研发投入呈逐年增长态势。2023 年上半年，研发费用同比增长 28.75%。公司研发的无氧铜加工产品获得多家战略客户认可，应用于 5G 通讯散热组件、真空器件、磁控管组件等领域；公司开发的超高强度铜镍硅铜材，应用于 5G 通讯连接器领域，实现部分进口材料替代，公司在新能源高压平台（800V）电磁线方面与多家知名客户达成合作意向，应用于新能源汽车驱动电机等领域。谢谢！

10. 领导您好，请问导致 2023 年上半年净利润下滑的因素有哪些？未来是否还会受到这些因素的制约？公司该如何去应对这些恶性情况？

答：您好！2023 年上半年归母净利润 2.95 亿元，同比下降 24.23%，环比大幅改善。但受宏观经济波动影响下游市场需求疲软，新增产能处于爬坡状态，固定成本增加，盈利能力尚未显现。面对激烈的市场竞争，公司持续拓展市场，产销量保持增长趋势，公司将坚持战略引领，抢抓项目建设，加快产品、客户升级，持续拓展市场，扎实有效地推进各项经营管理工作，为高质量发展奠定基础。谢谢！

11. 公司在行业上市公司中营收和利润处于一个什么市场地位？

答：您好！2023 年上半年，公司坚持战略引领，抢抓项目建设，加快产品、客户升级，持续拓展市场，扎实有效地推进各项经营管理工作。公司实现主营业务收入 488.66 亿元，同比增加 7.19%；铜及铜合金材料总产量 91.19 万吨，同比增长 7.75%。相关数据详见公司于上交所披露的《2023 年半年度报告》。谢谢！

12. 今年上半年，公司客户发生什么变化？前五大客户是什么企业，涉及哪些产品和业务？

答：您好！公司以创造客户价值为使命，凭借先进的技术、优质的产品和卓越的企业信誉已成功进入美的、海信、比亚迪、中车、正泰、公牛、松下、大金、LG、三星、A.O. 史密斯等众多知名品牌客户的合格供应商体系，并已完成深入稳定的战略合作关系。随着公司在新能源、新基建、新消费领域的深入拓展，未来与高端客户的合作将进一步加强，有助于客户结构的升级以及盈利能力的提升。具体客户情况请关注公司定期报告以及募集说明书等公告。谢谢！

13. 公司在投资新材料领域有什么最新进展？

答：您好！公司持续推进新材料领域投资，致力于成为世界级的铜产品及先进材料专家。报告期内，公司“年产 4 万吨新能源汽车用电磁扁线项目”建设进展顺利；包头“年产 8,000 吨高端制造高性能稀土永磁材料及器件项目”一期项目现已进入安装调试阶段。新项目的投产，将进一步优化公司产品及客户结构，提升公司盈利水平。谢谢！

14. 董秘好，证监会鼓励上市公司开通微博、微信、抖音等新媒体沟通平台并在官网中公示，请问贵公司有没有开通新媒体沟通平台？如果有会不会在官网公示一下？

答：您好！您可以通过企业官网、企业微信号、投资者沟通途径（服务热线、投资者邮箱、上证 E 互动平台）等方式了解公司，或与公司保持沟通。感谢您对公司的关注，谢谢！