

证券代码：300263

债券代码：123120

证券简称：隆华科技

债券简称：隆华转债

## 隆华科技集团（洛阳）股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	上海惠璞投资汤肖阳；东兴证券李科融、刘以建；山西证券王锐、申向阳；中信建投高庆勇；绅徽投资陈彦宁；诺安基金李顺帆；深圳高申资产金鑫；上海沁闻投资唐彦海；国泰君安张伟奇、黄勇；华福证券俞能飞；中银国际证券叶志成；瑞银证券李伟臻；民生证券唐梦涵；天弘基金邢少雄；国联证券贺朝峰；恒泰证券吴刚；国元证券许元琨；东兴证券祁岩；天风证券王荣朴；中原证券石临源；国融基金彭双宇；华福证券刘武等。
时间	2024年11月5日 15:30-17:00
地点	上海市浦东新区东园路18号
公司接待人员姓名	董事长：李占强先生 副董事长、副总经理：李波波先生 总经理：刘玉峰先生 副总经理、财务总监、董事会秘书：张源远先生 副总经理：刘召杨先生
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1. 公司10月份三诺新材6万吨产能进行投产，相关产品未来应用的领域、竞争力以及对公司利润贡献情况的考虑？</p> <p>答：三诺新材近年依托先进的萃取分离技术及相关产品，已在镍钴分离板块、稀土板块、磷化工板块、锂电板块及电池回收板块，与多家行业龙头企业建立了稳定的战略合作关系。公司非常看好该业务的发展前景，所以在去年的时候，我们投入了相对较大规模的产能，新建的6万吨产能全面落地投产后，三诺新材旗下的萃取剂生产能力预计将从原来的2万吨/年提升至8万吨/年，年产值能力预计由4亿元提升至27亿元。该项目应该也是在国内乃至全球属于比较大规模的金属萃取萃取剂细分市场的产能。而且本项目生产流程采用柔性设计理念，立足高标准建设，使其产线、产品，可以根据锂、镍、钴、锰、铜和稀土元素市场需求进行适应性调节，</p>

以保障产能利用率和企业效益，并进一步提升企业市场竞争力。这个项目在上个月顺利投产，为进一步打造三诺新材产能和安全环保的核心竞争力，助力集团业绩稳健增长奠定了基础。

## **2. 公司对萃取剂业务预期增长是怎么样考虑？**

答：萃取剂业务很多的产品是面向整个行业的，如锂电行业从去年到今年确实降了很多，一定程度上影响了我们的利润水平。但是我们在整个项目设计的时候也考虑到了，虽然说现在的价格有所下降，但是需求量还是非常的大。因为根据我们和下游客户的沟通，大家把市场目光瞄准到锂电回收的情况来看，需求非常大，所以这也是我们能够下决心建这个项目的其中一个原因。萃取剂行业周期性也比较强，即使以目前相对较低的市场价格来说，公司依然能保持一个较好的毛利率水平。

## **3. 怎么看待 ITO 靶材未来市场竞争格局的变化？**

答：早些年 ITO 靶材基本上是被日韩的一些巨头所垄断，这些年国内一些做 ITO 靶材的厂家一直在努力并取得很大的进展，整个材料的供应会向国内转移和倾斜。下一步替代进口的进程仍然会持续，仍保持着国产厂家的崛起来进行替代进口的过程。另外随着整个光伏对 ITO 靶材的需求，目前还没有放量出来，但是从今年的一些趋势上看，随着一些光伏业务落地会有一个很好的表现。

## **4. 7 月份晶联光电年产 500 吨 ITO 靶材一期项目产能建设完成，目前产能及订单情况怎么样？**

答：今年 7 月，晶联光电年产 500 吨 ITO 靶材项目（一期）正式投产。该项目的顺利投产，使公司的生产能力得到极大提升，也为拓展光伏市场奠定了更坚实的基础。得益于消费电子行业的复苏、光伏行业的拓展以及公司产能的提升，晶联光电目前在手订单充足。

## **5. 丰联科光电未来的发展战略？**

答：在金属靶方面，我们将会加大与各面板厂家的合作，根据客户的需求不断开发我们的新产品，在稳固我们现有市场份额的前提下，寻求新的增长；在 ITO 靶材方面，我们将继续积极布局钙钛矿、异质结合叠层电池等多条赛道，今年以来，我们自主开发的光伏用高迁移率 HITO 靶材转换效率，刷新行业内电子迁移率纪录，实现了质的突破。为满足光伏企业客户降本增效的需求，公司的新型低钢、无钢高效靶材也在持续开发中，并取得重大突破。目前已批量在知名光伏企业得到应用。

## **6. 中电加美在手订单情况？**

答：中电加美的业务主要是围绕电力和石化这些行业去展开，今年订单饱满。从历史的角度来看，是相对比较好的年景，所以这块业务今年的前景非常好。

## **7. 科博思分立主要是出于哪方面的考虑？**

答：主要还是业务上的考量，科博思现有的两块业务，轨道业务和风电泡沫业务，两块业务的协同性不是很强。科博思轨道新产品进入收获期，第四代双非扣件逐步替代老旧型号，自动化港口扣件系统在新项目上成功取代进口产品，新产品业务比

重逐步攀升。科博思的高性能 PVC 芯材，保持与中材科技、吉林重通、明阳智能、湖南伊索尔等客户的业务合作，市场开拓能力不断提升。为了两块业务更好的发展，我们成立洛阳思维诺新材料科技有限公司，承担科博思现有的风电业务。

#### **8. 兆恒科技低空经济业务开展怎么样？**

答：在低空飞行器领域，公司与多家主流厂商开展合作，配合测试研发，并实现了产品的供应。但是相关产业尚处于起步阶段，并未形成规模产出，公司将密切关注低空经济发展趋势，积极把握行业机遇，努力为低空经济发展贡献力量。

#### **9. 兆恒科技目前和民用航空合作的具体进展情况？**

答：民用航空方面比如说在商飞上，公司一直在跟 c929 这些型号做测试和配套的研发，但是目前还是在测试研发的阶段中。第二个是其他的一些民用飞行器、无人机或者载人飞行机，在这些飞行器上考虑到重量等结构的一些问题，里面的填充材料一般必然会用到 PMI，所以基本上都会选用我们 PMI 材料作为结构填充材料去做配合和支撑。

#### **10. 目前 PMI 材料的国产化情况是怎么样的？**

答：目前基本上可以做到完全的国产化，因为 PMI 材料这个领域，之前的应用更多的是聚焦在国内军工航空航天体系，所以基本都是国产的，而且在航空领域，基本上很多重要的型号都是由我们来独家供应。

#### **11. 兆恒科技竞争力及行业地位？**

答：公司 PMI 材料的研发已经陆续经过十几年的时间，在前面的五六年全部都是在研发投入的这些阶段，近三五年的时间才能够形成应用规模上的突破。另外在整个研发测试的阶段，它要很好的和飞机包括各种飞行器去匹配测试应用等，这些周期相对来说比较漫长，再加上 PMI 材料多性能指标的需求，它是一个高标准的产品，对方方方面面的要求非常高。所以从早期的研发投入和客户端的长期配合，再加上本身的这种高性能的系统，都构成了它的一个核心竞争力及竞争优势。

#### **12. 兆恒科技的未来发展战略是怎样的？**

答：公司总体围绕“一体两翼”业务布局展开。一体即 PMI 泡沫：性价比最高，航空市场维持目前市场地位，依托型号优势稳步实现增长，航天、兵器、无人机市场重点发力，提升份额。依托低成本系列在民品做规模，保持市场存在，引导市场应用。两翼即隐身材料及制品、碳纤维复合材料制品。吸波材料及制品：打造业务第二增长极和核心竞争力第二赛道；碳纤维复合材料制品：有选择性地下游延伸，做大产值，提升规模。

兆恒科技“以高性能 PMI 为基础的，功能结构一体化材料技术服务商”，逐步快速构建吸波隐身、电磁屏蔽技术的核心竞争力。灵活运用资本市场工具全方位整合资源，让兆恒科技再上一个新台阶，实现新的突破！

#### **13. 公司应收账款规模不断增长的原因，存在回收风险吗？**

答：公司的应收账款总体是平稳的，因为我们装备事业部、中电加美这两个行业做的是大设备的供应，账期一般都比较长，公司业务又是逐年增长的趋势，所以应收账款增加是正常的。另外还有去年新加入的三诺化工为了更多的抢占市场，给予了

	<p>客户一定的账期。新材料业务都有固定的账期。总体来讲，应收账款增加是各个板块业务收入增加所致但是总体风险相对较小。</p> <p><b>14. 公司未来的发展战略？</b></p> <p>答：未来，公司将继续围绕“双碳目标及新能源、新材料等国家产业发展战略，进一步深化实施“产业结构转型升级全面实现高质量发展”的战略部署，朝着成为国内一流的高科技产业集团目标稳步迈进，助力国家产业发展。</p> <p><b>15. 从公司的订单情况来看，目前下游市场的情况是怎样的？</b></p> <p>答：从目前反映的情况来看，节能环保板块石化、火力发电项目相对比较充足，能够保持比较平稳的增长；电子新材料板块订单交付量表现不错，丰联科光电无论是在显示面板端的价格和出货量都在持续的恢复回升，在光伏端也在陆续的形成出货，所以今年显示面板和光伏端预期也都会很不错；高分子复合材料板块兆恒科技的PMI 泡沫仍然会维持比较高速的一个增长，科博思的轨道交通和风力发电业务，从目前的情况来看还没有恢复到很理想的一个水平。</p> <p><b>16. 近期公司成立了国际事业部，介绍一下开拓海外市场的计划？</b></p> <p>答：公司坚定不移地推进国际化发展战略，不断拓宽海外业务版图。为保持公司在海外领域的长期竞争优势，同时响应现有海外客户需求，公司成立了国际事业部。今年以来，公司在海外市场拓展上取得了重大突破。在韩国市场上，丰联科光电生产的靶材开始大批量供货，科博思的复合枕木也获得了客户的一致好评。</p> <p><b>17. 公司对换热器业务的预期增长是怎么样考虑？</b></p> <p>答：换热器业务是公司最早的业务，在整个公司中起到“压舱石”的作用。换热器业务聚焦于大工业传热领域，已经成为细分行业的技术引领者和标准制定者。公司在石化、煤化工等行业持续深耕细作的同时，全力拓展医药、新材料、新能源行业，实现业绩逆势突破，这在当前形势下也是难能可贵的。但是受当前大环境影响，这块业务增长速度相比公司的其他业务，可能相对缓慢。不过，这块业务回款也比较好，因为这块业务的下游客户主要是以“三桶油”为代表的石油石化、大型化工企业，回款还是比较有保障的，所以换热器业务依然是公司最重要的业务之一。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年11月5日</p>