

证券代码：688219  
转债代码：118028

证券简称：会通股份  
转债简称：会通转债

## 会通新材料股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

|                     |   |
|---------------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（线上会议） |
| 参与单位名称及人员姓名（排名不分先后） | 华泰证券股份有限公司、华泰联合证券有限责任公司、北京华诺投资管理有限公司、深圳和善资产管理有限公司、北京方圆金鼎投资管理有限公司、北京风炎私募基金管理有限公司、上海槿樾投资管理股份有限公司、江西思众投资管理有限公司、海南敦朴私募基金管理有限公司、北京英安私募基金管理有限公司、杭州附加值投资管理有限公司、安徽省铁路发展基金股份有限公司、安徽弘开投资管理有限公司、锦绣中和（天津）投资管理有限公司等 14 家机构（以上排名不分先后）   |
| 时间                  | 2024 年 6 月 26 日   |
| 地点                  | 会通新材料股份有限公司合肥基地   |
| 上市公司接待人员姓名          | 公司副总经理 杨勇光<br>会通特种材料科技有限公司总经理 孙刚伟<br>公司创新与行业部研发总监 韩春春<br>公司董事会秘书 张辰辰  |
| 投资者关系活动主要内容介绍       | 投资者关系活动主要内容介绍：<br>一、对公司经营情况等内容进行介绍<br>二、公司接待人员就以下问题和投资者进行了交流：<br><b>Q1、请公司介绍海外业务情况。</b>   |

答：公司 2022 年对外投资设立泰国基地，目前，泰国工厂一期年产能 3 万吨项目已经顺利投产，各方面经营情况和进展符合公司预期目标。

**Q2、请介绍公司长链尼龙材料核心竞争力。**

答：长碳链尼龙材料市场空间广阔，可广泛应用于汽车、家电及新兴市场领域。作为国内首家构建特种工程材料“聚合-改性”一体化平台的企业，公司打破了国外材料长期垄断的局面，成功实现进口替代。

**Q3、公司锂电池隔膜竞争优势是什么？现在进展如何？**

答：一方面，公司在新材料领域深耕多年，自主设计了国产化锂电池隔膜生产线，并使用国产原材料。另一方面，锂电池隔膜项目对应的下游客户与公司现有客户具有一定重合度，公司将利用现有营销网络进行锂电隔膜业务的推广。目前锂电池隔膜项目按规划建设。

**Q4、现在企业都很重视绿色、环保工作，请介绍公司在此方面的工作。**

答：公司秉承“创新材料，成就客户，为人类创造绿色生活”的企业使命，积极推动环保可持续材料、可降解材料的研发，在绿色循环领域打造循环再生 PCR 材料全产业链体系，通过打造绿色智能工厂、产品全生命周期碳足迹管理、打通消费品回用-拆解-破碎-分选-造粒-改性全产业链等工作，实现前后端价值链整合，与合作伙伴共建低碳生态绿色产业链。

公司于 2024 年 4 月发布《会通新材料股份有限公司 2023 年度环境、社会及公司治理（ESG）报告》，积极履行社会责任，不断加强、完善公司治理，践行 ESG 理念，将 ESG 工作落实到公司的发展战略中，推动公司的可持续发展。

**Q5、近年来公司汽车业务数据增长亮眼，增长逻辑是什么？**

答：公司在汽车产业，尤其是新能源汽车市场发展初期进行战略布局，与比亚迪、蔚来、小鹏、赛力斯、长安新能源、吉利等众多知名新能源汽车厂商成为战略合作伙伴，随着国内汽车产销量稳步提高，新能源汽车规模化发展，推动公司汽车业务进一步发展。

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>同时，公司专注汽车产品创新，依托自身雄厚的研发实力，研发出多款进口替代产品，为公司汽车业务发展提供支撑。</p> <p><b>Q6、公司 2024 年的经营计划是什么？</b></p> <p>答：公司将紧密围绕“客户聚焦、产品领先、精益驱动、可持续发展”战略主轴，根据“向上走”、“向外走”、“双腿走”的经营主线开展经营工作。具体经营计划如下：</p> <p>①公司围绕以客户为中心的经营理念，在主业市场做强做深，新赛道市场做强做全，实现头部客户份额提升和高价值新客户的突破；</p> <p>②公司持续加强研发技术平台及支撑平台能力建设，围绕客户痛点需求，通过对老产品进行迭代升级，解决产品短板问题，不断以技术创新产品、创新需求、创新市场，为客户带来价值，为公司持续增长提供源源不断的内生动力；</p> <p>③公司始终坚持国际化发展战略，依托泰国基地为国际化突破口，完善海外业务体系建设，加速公司国际化进程，逐步提升公司在全球范围内的影响力；</p> <p>④公司深化落实变革、精益成果，持续完善会通商业系统（OBS）的构建，以数字化、智能化推动企业转型升级，实现公司高质量发展。</p> |
| 附件清单(如有) | 无  |