

证券代码：600330

证券简称：天通股份

天通控股股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	现场调研
参与单位 名称及人员	浙江朝景投资管理有限公司戴阿跃,海南星火私募基金管理有限公司金伟,杭州航投资管理有限公司陈浩,盛悦私募基金管理(海南)有限公司章鸿斌,杭州君锐投资管理有限公司屠柏锐,东兴证券研究所刘航、张浩,东方财富证券朱列、吴春艳、宋晓飞,东兴证券杭州营业部宋进冲(以上排名不分先后)
时间	2024年11月6日13:30
地点	海宁公司会议室
公司接待 人员	董秘:冯燕青 证代:吴建美 投资者关系管理:姚天恒 财务:祝玲洁
投资者关系 活动主要 内容介绍	一、公司介绍 天通股份创立于1984年,是国内首家自然人直接控股的上市公司。公司自成立以来,紧紧围绕“材料+设备”双轮驱动的战略发展路径,材料类业务涵盖了软磁材料、蓝宝石晶体材料以及压电晶体材料的研发和生产;设备类业务涵盖了各类型长晶炉、开方机、研磨抛光设备、粉体烧结设备、粉末成型设备等。业务拓展方面将加大海外市场开发。着重引进人才和技术,为公司未来发展奠定可持续发展基础。 二、问答

	<p>1、公司未来发展方向。</p> <p>公司产业环境已逐步从粗放型的发展模式向精细化运营的发展模式转变。公司紧紧围绕“材料+设备”双轮驱动的战略发展路径，聚焦粉体材料和专用装备、晶体材料和专用装备两条业务主线，坚持以材料为核心，装备服务于材料发展，并延展能力把握新能源等领域发展机会。坚持以市场导向，技术创新为驱动，建立自身的市场壁垒，做精做深主业保持发展的韧性。接下来，公司还是坚定上述的战略发展路径。</p> <p>2、公司在当下环境下，是否考虑通过并购等方式提升上市公司资产质量和潜力？</p> <p>公司坚持围绕主业做升级，不盲目跨界，走产业链垂直整合的发展路线，围绕主业进行了相关多元化，横向从磁性材料拓展到晶体材料，纵向从电子材料向上游电子专用装备和下游电子器件拓展，不断“拓宽、拓深主航道”。相关多元化发展战略为公司的发展注入了活力，形成了电子信息材料-电子专用装备--电子器件模组的产业生态链。基于谨慎态度以及为公司高质量赋能，公司会结合产品质量、客户渠道、政策环境等多重因素，持续关注产业链合适标的。</p> <p>3、公司的核心竞争力，成本费用控制问题；业绩是否受到宏观经济周期的显著影响？</p> <p>天通股份是一家专注于电子材料和高端专用装备领域协同发展的公司，其在材料开发和客户优势、材料与装备产业协同优势以及产业投资与生态圈建设方面具有较强的核心竞争力。竞争力体现在聚焦“材料+装备”产业方向、相关多元化的产品应用、稳健的财务规划、强大的技术研发实力以及市场拓展能力上。其中，公司产品和技术方面核心竞争力主要是依托粉体和晶体的热场技术以及材料加工技术能力。</p>
--	---

成本费用控制主要聚焦开发阶段的设计优化和量产阶段质量改善、工艺优化，近几年得益于自动化的大力投入，人员效率也有了大幅度提升，对成本改善有正向推动。

2024 年前三季度，公司实现营业收入 25.61 亿元，归母净利润 1.24 亿元，扣非归母净利润 1.01 亿元，基本每股收益 0.10 元。上述数据表明，公司受宏观环境影响仍面临一定盈利压力，但总体保持了稳健的发展。公司的业绩波动主要因受宏观经济环境影响，下游需求疲软，以及产品竞争导致的价格下降，进而影响了盈利。随着宏观经济环境的改善，下游需求复苏，公司的业绩有望回升。

4、磁性材料的未来市场预期？公司磁性材料的新产品开发情况？年产 25300 吨高端磁性材料智能制造生产线项目的进展情况？未来预期还是有增长的，目前新能源领域新品开发比较多，新产线按计划进行中。

5、公司蓝宝石板块的情况介绍？未来的下游市场预期？蓝宝石晶体制造与加工基地（总投资金额 17.13 亿元）的进展？

公司专注于蓝宝石生长及加工技术的持续研发，致力于提升产品质量和降低成本。目前，公司已成功实现 400kg 级晶体的量产技术，并在大尺寸蓝宝石的多线切割、双面研磨、退火、抛光和清洗等加工技术方面取得了较好进展。公司正加大力度开发大尺寸晶棒和大尺寸衬底市场，并逐步实现量产化。目前，公司已具备 6 英寸以上晶片的加工能力，并在生产线的良率和产量上均处于行业领先地位。随着新能源汽车的普及，车载照明及显示市场，尤其是显示市场的需求激增，加速了 mini/micro-LED 技术的突破和应用，为公司在 6 英寸以上晶片加工能力上的储备提供了巨大的市场机遇。

2023 年，公司成功开发出 1000kg 级合格蓝宝石晶体，进一步稳固了公司在蓝宝石晶体长晶技术上的领先地位。目前，公司正致力于研发更大公斤级的高品质蓝宝石晶体，以满足智能穿戴和特殊窗口等应用市场的日益增长的需求。

公司蓝宝石晶体制造与加工基地项目，截至 2024 年 6 月 30 日，项目进度为 48%，包含土地购置、厂房建设及装修，目前已有 3 个车间投产。

6、应收账款（23.25 亿）Q3 各账龄的分布较 H1 的变化？未来销售策略是否会有变化、客户信用政策是否会收紧？

近 3 年都比较稳定，整体变化不大。加大客户信用管控。

7、碳化硅（6 英寸导电衬底）的投产情况。

今年碳化硅（6 英寸导电衬底）的市场价格快速下降，从整个行业情况来看都处于亏损。公司对于碳化硅市场持续关注，特别是新的技术和市场的发展。

8、公司在营销方面的提升措施？

1) 强化营销组织和队伍建设：设立市场项目部，强化市场需求、走势和新产品应用的分析，来为未来的发展寻求契机，为提高市场份额寻找方向和潜在客户，同时强化公司市场部和研发部一起联动来对应客户新品需求的快速响应能力。强化国际贸易部的队伍建设，积极拓展海外市场。

2) 大胆实施走出去市场策略：积极参加北美、欧洲、东亚和东南亚等地区的专业展览会；寻找海外代理商拓展新客户和强化本土化服务；拟在海外设立 Office，来提高售前和售后服务能力，以及海外代理商的管理能力。

3) 建立大客户项目小组：快速响应大客户的新品开发和项目管理的快速响应诉求，争取大客户的新项目和新产品。

4) 针对宏观经济周期和客户的资信动态评估，做好客户的等级管理制度，以及客户信用管理制度和公司应收账款管理制度。做到售前授信管理、售中过程管理、售后催收管理的全方位全过程管理。

9、材料和设备行业对于普通的投资者沟通成本较高，从而影响市场管理的难度。请问公司如何看待这个问题以及如何解决？

	<p>公司的行业包括材料和设备,在板块归类上对于普通投资者的确较难,未来公司将加大对普通投资者的宣传力度。</p> <p>10、如何保持公司业绩平稳增长? 开拓新的市场领域,比如压电晶体和蓝宝石新的技术应用、储能业务海外市场拓展等。</p> <p>11、浙江凯成营收情况如何? 浙江凯成今年开展新业务,尚在增量中。</p> <p>12、各个业务板块是否有侧重投入? 公司各个业务板块基本上是以事业部的形式进行运营,因此集团层面不会有较大侧重。</p> <p>13、对于员工和团队的激励如何处理? 主要是通过员工持股计划进行激励。</p> <p>14、总部对事业部如何管理? 数字化流程管理、专项事项现场会议沟通、日常经营由事业部主导并上报总部经营实时动态。财务、法务等职能部门进行赋能和管理。对事业部制定经营计划和预算执行情况并进行滚动跟踪。</p> <p>三、参观公司展厅</p>
--	--