

证券代码：688456

证券简称：有研粉材

## 有研粉末新材料股份有限公司

### 投资者关系活动记录表（2024年11月19日）

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	华商基金、泰康资产
会议时间	2024年11月19日 10:30-11:30
会议地点	有研大厦
上市公司接待人员	董事会秘书、财务总监、总法律顾问：姜珊 证券事务专员：瓮佳星
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：请简要介绍公司前三季度经营情况。 A1：公司前三季度整体销量 23,000 吨，同比增长 10%，营业收入 23 亿元，同比增长 18%，其中销量增长带来的增量是 11%，由于原材料价格上涨带来的增量是 7%。利润总额 4,489 万元，同比增长 3%。</p> <p>Q2：关注到公司铜粉市占率国内第一，但是该板块利润不高，是什么原因？ A2：公司铜基板块经过多年的发展，在国内市占率方面已取得显著优势，但是对于一些基础产品进入该行业的公司较多，价格竞争比较激烈，因此目前公司利润增长不及销量增长。未来公司将通过进一步扩大市占率、发挥好各公司之间的协同效应、调整产品结构及扩大海外市场销量来提高利润率。</p> <p>Q3：公司对铜基板块未来发展如何规划？ A3：未来公司会继续加强新产品的研发力度，如研发复合铜粉、超细铜粉、低松比铜粉、导热铜粉等产品，其中导热铜</p>

粉为国内独家生产。同时结合国家设备更新、发展新质生产力的政策，不断调整产品结构，开发新的应用领域，形成新的产业链，扩大市场需求。

Q4: 导热铜粉的下游需求目前如何？

A4: 目前已经实现每月吨级供货，供应稳定。该产品在其他领域的应用也在测试阶段，目前国内只有公司能做新型导热铜粉，下游需求根据公司研发进度有望进一步扩大。

Q5: 导热铜粉具体市面上的应用有哪些？

A5: 公司新型导热铜粉现已成功应用于部分 GPU 散热器件。据了解该产品目前也已部分应用于 AI 算力服务器、基站、大型路由器、交换机等场景，应用效果截至目前反馈良好。

Q6: 公司收购英国公司的考虑？

A6: Makin 公司是一家生产雾化金属粉体材料的公司，生产技术领先、品质稳定、海外市场占有率高，是英国最大的有色金属与合金粉末的生产企业，在英国的市场占有率为 45%，收购时产销量在欧洲排名第 4，位列全球第 7，其产品主要销往欧洲，被广泛应用于汽车及工业设备领域。公司为推进海外业务布局，践行产业全球化发展战略，同时引进雾化技术，收购 Makin 公司作为拓展欧美市场的产业基地，与国内基地加强产业、市场协同，发挥品牌效应，提高国际市场竞争力。

Q7: 英国 Makin 公司今年的营收情况？

A7: 公司于 2013 年收购的英国 Makin 公司，自收购以来整体经营情况不错，该公司 2023 年度利润不高是因为其销售以欧洲市场为主，2023 年欧洲市场整体低迷，同时部分能源价格大幅增长、汇兑损失增加，导致成本费用增加、利润减少。2024 年以来，英国 Makin 公司市场需求逐步恢复，经营业绩持续向好，前三季度收入同比去年增加 10 倍，预计明年营收情况也会有所增长。

Q8: 泰国基地投产情况预期？

A8: 泰国公司总产能 5000 吨，今年 6 月之后投产运行，计划销量 1000 吨，目前进展顺利超过预期，预计第四季度单季度可以实现盈利，明年会有比较好的增长预期。

Q9: 公司锡基板块毛利率低的原因？

A9: 锡基板块的产品定价模式为原材料+加工费，原材料占比基数大，锡和银原材料的价格上涨会毛利率下降。

Q10: 锡基板块 2024 年增长是否有较大的压力？

	<p>A10: 目前感受到微电子行业包括消费电子行业在慢慢回暖, 预计受消费电子产业链往东南亚转移的趋势影响, 公司在泰国建设产业基地, 更有利于对接国际市场、增加销量。</p> <p>Q11: 锡基板块未来的发展如何。</p> <p>A11: 锡基焊粉材料和电子浆料都是微电子互连材料, 公司锡基板块的产能能够满足目前的市场需求, 板块整体的发展致力于技术迭代并向下游新兴产业链延伸, 同时通过调整产业结构, 生产附加值更高的产品, 达到 20%-30%的年增长率。</p> <p>Q12: 关注到浆料板块增长很快, 但是利润一般, 原因是什么?</p> <p>A12: 公司电子浆料板块发展速度快, 但从项目开始研发到技术成熟度达到 7-8 级, 直至真正产业化达到 9 级, 还有个研发试验的过程, 公司对这个板块的发展目标不只是追求利润, 在一些关键卡脖子技术上实现突破, 具有更重大的意义。如果能顺利完成项目, 今后的发展前景会比较广, 释放的贡献也会更大。在公司的募投项目中有科技创新中心建设项目, 公司计划通过该项目向该领域加大投入。</p> <p>Q13: 铜浆现在有做一些小批量的生产还是处在实验室研发阶段?</p> <p>A13: 批量化生产需要有市场匹配度, 下游客户目前还处于摸索和探索阶段, 产品成熟度没有达到相应级别, 属于研发阶段。公司通过前期的项目参与已经做好相应的积累技术, 等待市场爆发。</p> <p>Q14: 公司电子浆料板块业务发展方向如何?</p> <p>A14: 公司电子浆料板块业务未来主要面向光伏方向, 目前处于中试阶段, 一些已送样的客户在对样品进行验证, 研发技术程度达到 7 级左右, 除了验证, 还需要完善工艺、优化参数, 通过销售来实现 8 级、9 级的成熟度。</p> <p>Q15: 公司在股权激励上有没有下一步计划?</p> <p>A15: 公司上市前做过一次国有企业股权激励, 随着公司这几年业务的拓展, 新加入的核心业务骨干员工没有持股, 所以公司在考虑筹备上市公司第二期股权激励。</p> <p>Q16: 公司在 3D 打印上的战略部署是怎样的?</p> <p>A16: 公司看好该行业发展, 同时也在不断摸索适合 3D 打印发展的最优模式。在公司的募投项目中有科技创新中心建设项目, 公司计划通过该项目向增材制造领域加大投入规模, 建设增材制造数字产业中心, 增加不同种类的打印设</p>
--	---

	<p>备，提升设备的多样性、丰富产品结构、提高粉体回收利用率、实现粉体的全生命周期监测，建立全流程 3D 打印服务产业链，为公司增加销量、承接未来一些重大专项做好准备。</p> <p>Q17: 公司 3D 打印粉体竞争优势是什么？ A17: 公司不只是生产、销售 3D 打印粉体材料，更多的是依靠多年的技术和经验积累，参与客户的设计端，共同设计、开发需要的粉体材料。如生产的高流动性铝合金粉体材料，在北京“奋进新时代”主题成就展上展出，并获得航空航天增材制造产业链“创新产品奖”，可以制作卫星支架在极低温度下使用。3D 打印行业内产品种类很多，同类产品也有不同的牌号，公司定位走的是差异化细分市场，做市场上做不了的产品，解决行业卡脖子难题。</p> <p>Q18: 公司未来三年的发展目标。 Q18: 公司未来以创新引领发展，以新产业为主导，夯实锡粉、铜粉主业，提高销量、把握机遇，重点发展 3D 打印板块和电子浆料板块，目前 3D 打印行业虽然进入者很多，竞争非常激烈，但我们分析仍出于行业爆发前期，行业容量大，每年约有 25%左右的增速。公司在很早之前已经进入这个行业，当时以研究开发为主，在 2017 年获得了国家科技进步二等奖。公司之前的发展主要聚焦于粉体材料本身，未来会逐步推进向下游的延伸发展。为此公司已经开始布局，公司依托科创中心的募投项目，对 3D 打印板块进行投入，建立实验室、购置 3D 打印机，增加对粉体材料的验证环节，缩短客户的验证周期，预计到 2025 年底完成建设。同时，在提高 3D 打印粉末制备能力上持续加劲，计划通过建立新基地，实现规模生产。电子浆料板块还处于技术研发阶段，主要聚焦国家任务，属于未来产业。公司之后将继续融入国家战略，保障产业链供应链安全稳定，加快传统产业转型，打造战略性新兴产业，在中国式现代化建设中展现央企责任担当，以更加优异的业绩回报广大投资者。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2024 年 11 月 20 日</p>