

证券代码：601137

公司简称：博威合金

宁波博威合金材料股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-03

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	博威合金 2025 年第三季度业绩说明会
时间	2025-11-04 - 10:00-11:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长、总裁：谢识才、独立董事：陈灵国、财务总监：鲁朝辉、 董事会秘书：王永生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者关系活动主要内容 1、187*****039 问博威合金董事会秘书王永生：请问公司如何看待目前公司的市值，未来如何做好市值管理？ 本次员工减持释放员工目前看空公司的情况，如何应对？ 希望公司董监高能够带头并重视公司的市值管理。 董事会秘书王永生答：您好，3 个问题答复如下：（1）公司股价短期内随市场波动不影响长期成长逻辑。资本市场宏观与微观并重，风险与机遇共存，是专业投资机构及研究人员研究的课题。公司作为制造企业，也是资本市场中的一员，坚持稳健经营，研发创新，兢兢业业的提供时代进步所需的合金材料。一方面，公司将持续做好自身的经营工作，努力以更好的业绩回报广大投资者；另一方面，公司一直以来非常重视股东权益的维护工作，上市以来每年都有分红回馈股东。公司正处于数字化变革之后的成长期，公司会通过实际的经营业绩来赢得市场的认可并回报投资者。公司就业绩情况和公司价值积极参加券商组织的现场调研、策略会、机构电话会议及基金公司上门反路演，并通过上证 E 互动、在上证路演中心举办的定期报告业绩说明会、公司投资者电话以及电子邮箱与投资者沟通和交流。（2）员工是公司长期发展的基石，给优秀的员工予以激励也是广大股东实现长期可持续发展的共同目标，因此被激励对象依据个人资金需求做出的选择属于正常行为。公司控股股东非常看好公司的长期可持续发展，自公司上市后，控股股东从未减持过公司

	股票。公司控股股东博威集团在 2024 年 12 月 26 日公布了公司股份增持计划，拟增持总金额不低于人民币 1 亿元（含），不超过人民币 2 亿元（含），并于 2025 年 7 月 2 日完成了本次增持计划。（3）感谢您的建议，我们会将您的建议传达给管理层，谢谢。 2、182*****718 问博威合金董事长、总裁谢识才：在精密细丝尚处亏损，线材爬坡利润下滑的基础上，三季度材料的整体的单吨净利润依然有非常大的增长，也是这么多年第一次在财报中看到材料端的发力，明年单吨净利润能不能突破 3000 元，甚至 4000 元，5000 元，董事长有没有一个业务目标？ 董事长、总裁谢识才答：你好，公司是国内铜基特殊合金材料的引领者，公司的行业标杆就是以维兰德为代表的国际标杆，他们经过几百年的工业历史，已经形成了高毛利、高净利的生产模式。从目前看，公司的高盈利产品的占比和国际标杆企业之间尚有差距，但公司通过数字化变革的推进以及数字化研发平台的搭建，进一步提高公司新技术、新产品及新项目的转化速度，其最终的目的就是不断提高公司产品的盈利能力，以此来缩短跟踪并超越国际标杆企业的时间。谢谢！ 3、182*****718 问博威合金董事长、总裁谢识才：在隆基，天合担忧地缘风险，早早出售美国股权之后，博威还大比例加码美国，是否说明公司相比头部的光伏企业，战略上对风险识别不够，过于自信，这也是这么多年拖内股价的核心原因。当然天合出售给 T1 energy 的德州工厂组件在美国市场销售是供不应求，全部的产能都售罄了，美国缺电是明牌，希望管理层能将光伏卖个好价，这对投资者和公司再投资材料产能来说都是好事。 董事长、总裁谢识才答：您好，公司正在全力推进新能源股权转让事项，感谢您的建议和关注。 4、139*****989 问博威合金董事会秘书王永生：一是铝代铜应用，应用进展如何？是原产线改产？还是新建产线？二是铜石墨烯合金应用进展如何？ 董事会秘书王永生答：你好，铝代铜材料由全球行业技术领先企业泰科电子（TE）与博威合金联合开发，协同多家下游龙头企业加持的生态圈，解决了铝线束应用的工程化难题。目前，已经完成产品认证，正在进行产业化应用推广。从项目调研的情况来看，未来在家电及储能等领域同样有很大的应用空间。公司除现有产线产能外，短期通过产品结构的调整了满足客户要求，长期通过进一步技术改造及扩大产能来满足市场需求。公司研发的铜-石墨烯复合线材，通过让石墨烯改性，使其与铜界面形成高效电子传输通道，既保留了铜的高强耐蚀等特性，又进一步提升材料整体电子迁移率，让材料的导电率提升至 111%IACS；这一成果目前正在做应用场景的开发及验证试验，验证成功后再推向市场应用，公司将全力加速研发成果的产业化落地。谢谢您的关注。 5、157*****849 问博威合金董事会秘书王永生：1. 公司如何评
--	---

估“新材料为主、新能源为辅”战略的当前成效？未来是否有调整权重的计划？ 2. 公司计划采取哪些具体措施来扭转新能源业务的不利局面？ 3. 三季度经营性现金流大幅转负，公司将如何改善现金流状况并管理债务压力？ 4. 面对复杂的国际贸易环境，公司有何具体策略来应对海外市场的政策风险？ 5. “铝代铜”等创新技术的市场拓展进度和预期贡献如何？

董事会秘书王永生答：您好，“新材料为主、新能源为辅”的发展战略，受国际环境的变化，美国的新能源业务要拿到联邦补贴需要将控股权降到 25%，届时公司会根据实际情况做出调整。新能源业务在完成股权转让之后依旧可以拿到组件及电池的全额联邦补贴，且随着美国电力供应紧张局面的演进，光伏组件价格有望进一步上涨，项目的盈利能力将稳步提升。财务数据会随着新建项目的投产按照正常经营满足企业运营要求，属于正常情况。当前国际经营环境复杂多变，公司具有十多年的国际经营经验，可以根据实际情况制定应对措施，满足企业经营需求。铜铝复合材料项目目前已经完成产品认证，正在进行产业化应用推广。规模化应用后，年均可节省铜资源 30 万吨，开辟约 360-480 亿低压线束市场空间，并减少碳排放 85 万吨，为汽车行业的技术进步与可持续发展提供强劲动力。

6、190*****060 问博威合金董事会秘书王永生：请问，什么时候公布 10.26 三季报交流会纪要？

董事会秘书王永生答：您好，博威合金 10 月投资者关系活动记录将按照要求汇总发布，请关注上市公司发布，谢谢。

7、178*****159 问博威合金董事会秘书王永生：公司前三季度营收实现增长，新材料业务是核心驱动力，请介绍下该业务在算力服务器散热、高速传输领域的具体拓展情况？订单情况怎么样？

董事会秘书王永生答：您好，公司是国内铜基特殊合金材料的引领者，是研发驱动的数字化自进化型企业。在散热及高速传输领域，公司材料的应用主要涉及：AI 算力服务器铜连接所用的高速连接器材料和以光模块屏蔽罩为代表的通讯电子器件屏蔽材料；GB300 液冷板所用的异型散热材料；算力服务器所用的供配电材料；新一代 AI 手机散热所用的 VC 材料。以上材料及公司提供的散热解决方案主要解决人工智能时代，算力服务器及智能终端的散热问题，同时也解决了数据交换和高速传输的连接问题，使公司成为国内最主要的散热和高速传输材料的综合供应商。前三季度算力服务器所用的高速连接器材料、屏蔽材料持续在同比增加；A 公司今年新出的首款 AI 手机的高端机型全面使用了公司的 VC 散热材料，该 VC 散热材料在 Q3 出货量显著增加，感谢您的支持与关注。

8、182*****718 问博威合金董事会秘书王永生：希望公司能学习美股、港股的做法，加强财务报告电话会的对外公平性管理，可以公众号提前披露电话会的时间，直播链接，重播录音

董事会秘书王永生答：感谢您意见和建议，公司会继续探索更好的与投资者交流的方式和方法。

	9、136*****504 问博威合金董事长、总裁谢识才：谢先生您好，博威三季报内提到的越南光伏及美国光伏收益都受到很大影响，预计四季度会有好转吗？公司是否有相对完整的应对以及后续的发展策略？ 董事长、总裁谢识才答：你好，美国光伏组件项目试产后，工厂的整体制造效率目前尚达不到国内和越南的生产效率。公司已组织各类资源，全力以赴支撑项目持续提升产线产能，尽可能多的增加出货量，因为今年出货的产品公司可以拿到全部联邦补贴。随着美国电力供应紧张局面的演进，光伏组件价格有望进一步上涨，美国基地的盈利能力将稳步提升，公司看好美国新能源业务的可持续发展。公司的发展战略是“新材料为主、新能源为辅”的发展战略，践行推动时代进步，引领行业发展的使命。 10、150*****897 问博威合金董事长、总裁谢识才：你好，目前公司超导项目进展如何？传闻最新成果其导电性比银还要强，是否属实？谢谢。 董事长、总裁谢识才答：你好，以石墨烯复合材料、常温超导材料等为代表的超导研发课题一直以来是公司持续研发推进的核心重点工作，当前的科研成果的发布都有其严格的应用条件，因此对于其他科研成果的情况要看其具体报告。公司一直以来致力于研发成果的尽早产业化落地，实现持续增长。谢谢！ 11、189*****406 问博威合金董事长、总裁谢识才：公司的估值跟企业的实际发展严重不匹配，公司对这种情况有没有看法？互动信息有投资者问过这方面的问题，公司答复不好类比，随便拿出来一个公司都可以比较这个不能类比是怎么讲？ 董事长、总裁谢识才答：你好，资本市场估值受到宏观经济、行业发展、事件驱动等多重因素影响，公司作为制造企业，也是资本市场中的一员，坚持稳健经营，研发创新，兢兢业业的提供时代进步所需的合金材料，不断的提高公司经营业绩。首先，一方面通过长期分红回馈投资者：自上市以来每年都在分红，并且保持分红比例在净利润 30%以上；另一方面不断提高公司核心竞争力，持续创造价值；其次，扩展外延成长：通过并购行业内有品牌、渠道技术优势的企业，持续强化在特殊合金材料领域的领先优势。公司会通过实际的经营业绩来赢得市场的认可并回报投资者。公司下游应用行业广泛，难以准确类比，谢谢。 12、189*****406 问博威合金董事长、总裁谢识才：认证信息达不到披露的要求那么能不能去交流？如果投资者都不知道公司跟下游具体情况怎么了解公司的发展？ 董事长、总裁谢识才答：你好，公司的研发项目在研发阶段客户提的都是技术要求，具体应用情况在项目未应用之前有相关协议限制处于保密阶段。正常的产品、企业认证属于企业经营的常规工作，尚达不到需要披露的要求，关于公司研发或者产品应用的下游行业发展信息在公司定期报告中做了前瞻性的分析，请看公司定期报告
--	---

	中的描述。谢谢。 13、189*****406 问博威合金董事长、总裁谢识才：公司未来几年重点发展的方向是什么？有没有规划？ 董事长、总裁谢识才答：你好，公司未来的发展重点是通过数字化研发平台不断的推出新产品、新技术来满足人工智能、人形机器人、6G 通讯、新能源汽车、半导体等高成长行业的市场的需求，以此来践行引领行业发展，推动时代进步的使命。谢谢！ 14、182*****718 问博威合金董事长、总裁谢识才：铝代铜线束空间大，但是公司产能从何而来？目前线材只有爬坡中的 2 万吨产能尚有富余？没有产能就没法支撑千亿的市场空间 董事长、总裁谢识才答：你好，公司除现有产线产能外，短期通过产品结构的调整来满足客户要求，长期通过进一步技术改造及扩大产能来满足市场需求。谢谢！ 15、189*****406 问博威合金董事长、总裁谢识才：前三季度新材料和新能源情况能不能分开讲下具体情况，我看网上有非官方的运营数据，是不是真的？ 董事长、总裁谢识才答：你好，公司已根据上交所的信披要求发布了经营情况，新材料和新能源的业绩拆分请关注公司定期发布的半年报和年报，行业研究员会根据公司发布的定期报告及自身的研究模型做研究测算，请看其系统的研究报告。谢谢！ 16、155*****999 问博威合金财务总监鲁朝辉：请问今年美国工厂的补贴是年终（或后期）到账？还是按照目前的产量补贴已经到账了？ 财务总监鲁朝辉答：美国组件的联邦补贴，可以向第三方出售，也可以向联邦政府申请现金补贴；一般而言，向联邦政府申请现金补贴时间周期较长，肯定在年度结算后才能开展。为了尽快回收现金，公司正在与第三方商谈税收抵免的出售事项，目前尚在谈判中。 17、182*****718 问博威合金董事长、总裁谢识才：今年股票涨幅又是大幅跑输各个指数，长持博威的散户、机构又是痛苦的一年，明年复明年，明年何其多，董事长有何想对长线投资者说的？ 董事长、总裁谢识才答：首先，公司自上市以来连续每年实施净利润 30%以上的分红；其次打造研发驱动的数字化型自进化企业，公司通过数字化变革的推进，持续学习并提升自身的核心竞争力。以维兰德为代表的国际标杆经过几百年的工业历史，已经形成了高毛利、高净利的生产模式。从目前看，公司的高盈利产品的占比和国内外标杆企业之间尚有差距。公司数字化研发平台的迭代升级，进一步提高公司新技术、新产品及新项目的转化速度，其最终的目的就是不断提高公司产品的盈利能力，以此来回报广大投资者。谢谢。 18、178*****159 问博威合金董事长、总裁谢识才：美国北卡新能源工厂产能进度怎么样，预计何时能实现满产并为公司贡献正
--	--

	向收益？ 董事长、总裁谢识才答：你好，对于美国项目的进展，我和投资人一样重视并关注。美国光伏组件项目试产后，工厂的整体制造效率目前尚达不到国内和越南的生产效率。公司已组织各类资源，全力以赴支撑项目持续提升产线产能，尽可能多的增加出货量，因为今年出货的产品公司可以拿到全部联邦补贴。谢谢。 19、150*****897 问博威合金董事长、总裁谢识才：你好，请问目前铝代铜项目进展如何？除汽车行业外家电是否也适用？谢谢。 董事长、总裁谢识才答：你好，铝代铜材料由全球行业技术领先企业泰科电子（TE）与博威合金联合开发，协同多家下游龙头企业加持的生态圈，解决了铝线束应用的工程化难题。目前，已经完成产品认证，正在进行产业化应用推广。从项目调研的情况来看，未来在家电及储能领域同样有很大的应用空间，谢谢。 20、189*****406 问博威合金董事长、总裁谢识才：今年新材料的认证情况大概介绍下，这些经营信息能不能披露下，去年的信息到今年调研才知道上下游认证情况投资者怎么去了解公司的发展？ 董事长、总裁谢识才答：你好，公司的研发项目在研发阶段客户提的都是技术要求，具体应用情况在项目未应用之前有相关协议限制处于保密阶段。正常的产品、企业认证属于企业经营的常规工作，尚达不到需要披露的要求，关于公司研发或者产品应用的下游行业发展信息在公司定期报告中做了前瞻性的分析，请看公司定期报告中的描述。谢谢！ 21、189*****406 问博威合金董事长、总裁谢识才：请问一下，公司对在未来三年的规划是怎样的？能细说一下吗？ 董事长、总裁谢识才答：公司着力打造以“新材料为主、新能源为辅”的发展战略，用6年多的数字化建设和人工智能的应用，建设了五大数字化专业模型，通过数字化研发创新来创造新的需求和市场，迭代提升数字化制造能力和差异化的服务，持续为客户创造价值。紧紧围绕引领行业发展的使命，做强、做大新材料业务。同时公司通过现有的数字化技术优势、品牌优势，整合全球资源，实施并购整合，不断地强化公司在行业的领导地位。 22、182*****718 问博威合金财务总监鲁朝辉：如果美国光伏股权四季度成功出售，出售价值的现金部分是否会进入今年的利润？ 财务总监鲁朝辉答：假如在4季度完成交割，交易价值高于投资成本部分，会体现在今年的投资收益中。 23、158*****005 问博威合金董事长、总裁谢识才：谢董事长，您好。我想知道，新能源的爬坡需要多少完成？最快与最迟，分别会是多久？谢谢。
--	---

	董事长、总裁谢识才答:你好,对于美国项目的进展,我和投资人一样重视并关注。美国光伏组件项目试产后,工厂的整体制造效率目前尚达不到国内和越南的生产效率。公司已组织各类资源,全力以赴支撑项目持续提升产线产能,尽可能多的增加出货量,因为今年出货的产品公司可以拿到全部联邦补贴。
--	--