

云南省贵金属新材料控股集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：贵研铂业

证券代码：600459

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 <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 checked="" type="checkbox"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	华创证券、工银瑞信、海富通基金、西部证券
时间	2026年4月1日-4月30日
地点	公司二楼会议室
形式	现场调研座谈
上市公司参加人员姓名	董事会秘书冯丰 证券事务代表陈国林 投资者关系专员文善镞、张乐
交流内容及具体问答记录	<p>问题 1：贵金属价格大幅波动对公司业绩的影响？</p> <p>回答：公司始终高度重视贵金属价格波动风险，建立了全链条风险管控体系，有助于降低贵金属价格大幅波动的影响，努力保持经营业绩的持续稳定。在原材料端，公司将大多数的生产用贵金属原材料纳入严格的套期保值管理，根据生产计划和库存情况动态调整套保比例，严格执行既定套保方案，不进行投机性交易，确保期货与现货匹配，实现价格风险的有效对冲。在产业链端，公司采用成熟的上下游联动定价与锁价模式，产品销售价格与原材料采购价格实行联动机制，能够将原材料价格的变动充分传导至下游产品，同时也能在原材料价格下跌时同步降低产品成本，保持加工利润的稳定。因此，无论是贵金属价格上涨还是下跌，对公司主营业务盈利能力的影响均有限。当然，若贵金属价格长期维持在历史高位，将不可避免地增加公司原材料采购的资金占用和存货，进而将导致财务费用对应增加。公司将持续加强现金流管理和库存优化，合理控制资金成本，确保经营稳健运行。</p> <p>问题 2：贵金属新材料制造板块合金材料产量大幅增长的原因</p>

回答：公司贵金属新材料制造板块合金材料产量实现大幅增长，是产能主动升级与下游需求增长共同驱动的结果。

供给端：产线改造升级成效显著，产能与产品结构双提升

公司近期已完成并逐步投产多轮产线智能化改造与工艺优化项目，提升了生产效率和整体产能规模，进一步拓展了高附加值特种合金材料的产品矩阵，并能够同时满足下游客户对标准化产品的批量需求和高端产品的定制化需求。

需求端：下游多领域景气度提高，核心产品需求旺盛

受益于国家大基建持续推进、新型电力系统建设加速、新能源汽车销量稳步增长以及储能产业加速发展等多重利好因素，公司合金材料产品对应的下游市场需求呈现快速增长态势。其中，特高压输电、电网智能化改造所需的高强度高导电合金，新能源汽车所需的精密电接触合金，以及储能系统所需的高可靠性焊接合金等多款核心产品销量稳定，产能利用率保持在合理区间，部分定制化特种合金产品需求同比增幅较大。受下游行业周期波动及客户订单节奏影响，产能利用率存在阶段性波动，不构成对未来业绩的承诺。

问题 3：半导体材料、电子浆料行业未来发展趋势和规划？

回答：公司半导体材料“十五五”期间将围绕重点应用领域开展材料研发与产业化布局。在技术层面，公司将在蒸发材料、溅射靶材、键合金丝等传统优势领域持续突破，推动产品向更高纯度、更高性能、更大尺寸升级；同时集中资源攻克多金属材料以及相关高端封装材料的核心技术。在产业层面，公司将依托贵研铂业完整的贵金属产业链优势，构建从原料提纯、材料制备到性能评价的一体化产业体系，提升供应链稳定性和成本竞争力；同时深化与下游厂家合作，建立联合研发机制，实现产品与下游工艺的深度适配。

电子浆料行业下游集成电路、光伏、新能源汽车等战略领域市场需求持续扩容，行业整体呈现高端化、国产化、智能化、绿色化发展趋势。国内半导体、光伏等领域对关键材料的区域供应需求持续提升，对供应链稳定性、安全性的要求持续加强。公司以微电子用粉体、浆料研发生产为核心，“十五五”期间将聚焦核心技术攻关、成果转化及产业化项目建设，完善国内研发布局、拓展海内外客户，深化数智化改造与精益管理，实现高质量可持续发展。

问题 4：公司在半导体键合丝、溅射靶材等高端领域的新增订单和供货情况如何？

回答：公司半导体键合丝、溅射靶材业务近年订单及供货整体稳健。键合丝方面，公司金丝、银合金丝等产品与国内多家企业建立稳定合作，供货稳定

性获客户认可。溅射靶材方面，公司聚焦半导体芯片制造用贵金属靶材，产品纯度、致密度、晶粒结构等核心指标不断提高，部分产品已通过国内相关企业验证并实现小批量供货。随着国内半导体产业发展及国产替代加速，公司正推进更多客户的合作开发与产品认证。公司将持续加大高端领域研发与市场投入，提升产品竞争力，推动业务持续增长。相关业务当前收入占比较小，未来进展取决于客户验证节奏及市场环境等因素，存在不确定性。

问题 5：机动车尾气催化收入同比下降的原因和未来行业趋势是什么样？

回答：2025 年从中国汽车工业协会数据来看，全年汽车大盘保持稳健增长，全年汽车产销同比增速 9.4%，柴油机市场也实现了 5.6% 的恢复性增长，但行业内部的结构分化远超市场预期。核心变化在于，新能源汽车销量同比增速超 28.2%，其中插电混动、增程式车型销量接近 500 万辆。

面对行业变革，公司始终坚持主动布局、积极应对。一方面，我们公司快速迭代混动车型专用的低贵金属用量、高转化效率催化剂产品，已与多家主流车企完成配套认证并逐步实现批量供货；另一方面，公司持续深化贵金属全生命周期管理，通过套期保值、贵金属循环回收利用两大体系，最大限度对冲原材料价格波动风险；同时，也在积极拓展海外市场。

长期来看，汽车尾气处理催化剂的刚性合规需求依然存在，无论是混动车型、传统燃油车还是商用车，均需匹配符合国家排放法规的催化剂产品，行业的核心竞争逻辑已从单纯的规模竞争，转向技术迭代、成本管控、全产业链布局的综合竞争。公司作为国内汽车催化剂行业的核心企业，有充足的技术储备和产业积淀应对行业变革。

本次交流内容仅为公司当前业务进展的客观说明，不构成任何投资建议，亦不构成公司对未来业绩的承诺，相关业务的进展受宏观经济、行业周期、客户需求等因素影响，存在不确定性。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有，可作为附件)	无
日期	2026 年 5 月 29 日