

中国北方稀土（集团）高科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-010

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
来访单位/人员 （排名不分先后）	2026年8月28日，公司召开了2026年半年度业绩说明会。国泰海通证券、中金公司、广发证券、华泰证券、东方证券、国金证券、浙商证券、长江证券、方正证券、西部证券、天风证券、上海证券报等机构和媒体代表，以及以网络文字互动方式参加本次业绩说明会的投资者。
地点及形式	上海证券交易所上证路演中心 视频直播+现场嘉宾互动+网络文字互动
公司参会人员	公司董事、总经理、党委副书记瞿业栋先生，独立董事杨文浩先生，董事、董事会秘书、首席合规官吴永钢先生，董事、财务总监宋泠女士。
投资者关系活动主要内容	问题 1：立足“十五五”，公司如何看待稀土行业发展前景？2026 年上半年需求端怎么样？有无新的增长点？ 答：“十五五”时期是我国稀土产业由资源优势向技术、产业、价值优势转换的关键阶段，行业发展呈现供给刚性可控、需求结构性升级、应用场景持续拓宽、产业链向高端化延伸的总体格局。国家“十五五”规划纲要明确提出，要“持续增强稀土、稀有金

	属、超硬材料等竞争优势，加强重要战略性矿产高质高效综合利用”，这一部署为我国稀土产业高质量发展提供了重要指引与根本遵循。纲要还提出要加快发展新能源、新材料、智能网联新能源汽车、机器人等战略性新兴产业，推动氢能、具身智能等未来产业快速发展，为稀土行业发展带来了新的增长引擎。短期来看，受行业供需节奏及下游采购周期影响，稀土价格预计维持区间波动态势。中期来看，稀土行业供给格局将保持有序可控，价格整体平稳运行。长期来看，随着新能源、新材料、高端装备、人形机器人等增量需求持续释放稳步发展，稀土价格得到有力支撑。 2026 年上半年，稀土行业需求侧呈现结构性分化特征，新能源、新材料、高端制造等重点领域需求底盘稳固、支撑作用突出，各类新兴应用场景持续拓展。磁材市场结构性分化明显，高端钕铁硼订单供给紧俏；中端变频空调等家电磁材需求整体稳定；玩具等配套的中低端磁材需求增长偏弱。下半年磁材行业迎来传统备货周期，整体需求环比有望回暖，分化格局仍将延续，高端产品依旧是市场核心增长支撑。储氢材料配套新能源电池行业需求平稳，无明显淡旺季波动，下半年预计储氢合金粉受民用传统需求收窄影响需求量缩减，固态储氢有望成为稀土储氢材料中长期增长主线。高端抛光粉需求持续提升，常规光学、面板抛光需求增长平缓，低端抛光粉小幅积压库存。下半年预计国内光学、消费电子行业逐步进入产销旺季，下游终端需求有望小幅回暖，为稳定内需提供支撑。 目前，除新能源汽车、陆上风电等成熟赛道外，
--	--

	新增长点主要分为已经快速起量的海上风电、电动商用车与新能源工程机械、船舶电推、内河新能源船舶等增量赛道，以及具身智能、人形机器人、工业伺服电机、低空经济、高效节能工业电机、稀土储氢及氢能配套等中长期潜力赛道。新能源车作为稀土应用的终端产品，产销两旺，据中国汽车工业协会数据，2026年上半年国内新能源汽车产销分别完成 743.8 万辆、744.6 万辆，同比分别增长 6.7%、7.3%，新能源汽车新车销量占全部汽车新车总销量的 49.6%；新能源汽车国内销量占国内汽车总销量达 51.3%，国内市场新能源汽车销量占比实现过半；新能源汽车出口 235.5 万辆，同比增长 1.2 倍。其他应用领域的需求格局亦呈现出新变化：我国电动两轮车高端及智能车型海外需求快速增长，东南亚、欧洲市场增量表现突出，根据海关公开统计，2026 年第一季度电动两轮车出口约 720 万辆，同比增长 68.2%，欧洲电助力车市场每年增速达 30%；新能源重卡市场维持高速增长，行业渗透率由 2021 年不足 1%提升至 2025 年近 30%，2026 年上半年国内新能源重卡销量为 12.62 万辆，同比增长 85%；船舶制造领域完工量、新接订单量、手持订单量全面增长，国际市场份额保持全球领先，工信部、中国船舶工业行业协会发布数据显示，2026 年第一季度国内造船完成量 1,568 万载重吨，同比增长 46%，占世界总量的 57.3%，新接订单量 5,953 万载重吨，同比增长 195.2%，占世界总量的 84.9%，手持订单量 32,230 万载重吨，同比增长 43.6%，占世界总量的 69.8%；新能源工程机械销量大幅攀升，发展态势良好，
--	--

	中国工程机械工业协会快报数据显示，2026 年上半年电动装载机销售 25,445 台，同比增长 82.4%；电动挖掘机销售 321 台，同比增长 129%；电动叉车、电动高空作业平台、电动非公路用自卸车、电动混凝土机械等占比不断加大；全国发电装机总量稳步扩容，风力发电装机容量 6.8 亿千瓦，同比增长 18.5%，增速领跑发电行业，根据全球风能理事会（GWEC）《2026 全球海上风电报告》，预计 2026 年全球年度新增装机将较 2025 年翻倍，到 2031 年达到 2025 年的三倍，GWEC 预计，2026 年至 2030 年期间全球海上风电市场年均复合增长率将达到 24%，海上风电将成为全球增长最快的主流能源技术之一。综合来看，下游产业对高性能稀土材料的配套需求与依存度仍保持上行趋势，稀土行业发展前景依旧广阔，供给牵引需求，需求拉动供给效应将持续显现。 问题 2：随着工业互联网蓬勃发展，人工智能正加速与新材料产业深度融合。请问公司如何依托数智化转型提质增效，为产业高端化发展提供支撑？ 答：作为我国稀土行业头部企业，公司高度重视数智化转型，从以下三个方面为数智化转型提供支撑： 一是覆盖稀土全产业链的智能制造矩阵。公司以智能工厂建设为突破口，打破传统生产模式约束，构建全流程贯通的数智化生产体系，树立行业高质量转型标杆，从原料投送、过程控制到产品输出，全流程无需人工干预，关键工序数控化率、生产设备数字化率稳居行业首位。目前公司已建成 10 余个国家级、省级智能工厂与数字化车间。
--	--

	二是构建可持续的发展生态。公司始终坚持“绿水青山就是金山银山”的发展理念，将智能制造与绿色低碳深度融合，把数智化技术贯穿于节能降碳、资源高效利用全流程，实现经济效益、社会效益与生态效益的协同发展，构建稀土产业可持续发展新生态。在生产环节，公司通过智能化改造实现节能降耗。公司子公司甘肃稀土的稀土萃取分离智能生产线，以全自动控制系统实现物料精准计量、工艺参数动态优化，全面提升人工效率，有效减少能源浪费，酸碱消耗降低 30%以上，废水趋近零排放，获评省级“数字化车间”，成为绿色智造融合的典范。2026 年新启动的镨钕氧化物、抛光粉自动包装码垛项目，以全流程自动化作业解决传统包装环节粉尘污染、劳动强度大等痛点，进一步提升节能降耗水平，实现效率与环保的双重突破。 在资源循环利用领域，公司构建“资源—产品—再生资源”的绿色发展闭环。子公司金蒙稀土钕铁硼废料回收自动生产线已进入试生产，作为公司“一南一北”稀土二次资源综合利用体系的核心，该产线以全流程自动化、全元素回收技术为支撑，生产效能较传统产线提升 20%，实现废料中稀土、铁、硼等元素高效回收，资源利用率超 95%。这一项目不仅破解了稀土废料处理难题，更推动稀土产业向循环化、绿色化转型，为行业资源高效利用树立了标杆。 三是打造更多世界级智能制造标杆。公司持续突破，投产稀土金属自动检测、包装一体化产线，集成机械臂、智能快检仪、自动传送带等尖端设备，打通
--	---

	从称重、上料、检测、打磨、配重到包装的全流程闭环，彻底告别人工操作与纸质单据，在线实时检测技术将检测精度提升至新高度，生产数据自动采集、实时分析、全程可追溯，让产品质量一致性得到根本性保障，成为稀土金属精密制造的行业标杆。 从稀土冶炼分离到功能材料，从生产一线到管理决策，公司正构建全域覆盖的智能制造生态体系。全国首个四向车智慧立体库投运，实现仓储管理无人化、精准化；“云视界”智能终端与能耗监测平台全面部署，生产数据实时可视、能耗动态优化，物流效率提升 10%，年节约成本超 15%；稀土超磁致伸缩材料生产示范线建成，以智能定向凝固技术突破国外封锁，性能达国际先进水平。 站在产业变革的新起点，公司将继续深耕人工智能、工业互联网、大数据等前沿技术与稀土产业的深度融合，持续攻克关键核心技术，打造更多世界级智能制造标杆，为保障国家战略资源安全、推动我国从稀土大国向稀土强国迈进贡献磅礴力量。 问题 3：在稀土产业加快推进高端化、精细化、高值化转型，大力发展新质生产力的背景下，请问公司在拓宽发展空间、培育新的增长点方面有何举措？ 答：在稀土产业向高端化、精细化、高值化转型的关键阶段，公司紧紧聚焦高附加值稀土新品种研发攻关，持续优化特殊新品种销售布局，以技术升级与市场拓展双轮驱动，推动稀土产业价值链向高端持续攀升，为企业高质量发展筑牢坚实支撑，主要有以下两方面举措：
--	--

	一是公司始终坚持“科技强企”战略，聚焦国家战略需求与新兴产业发展方向，持续加大对稀土特殊新品种的研发投入，依托多个国家级科研平台，汇聚行业顶尖科研力量，构建起从基础研究、技术攻关到产品中试、产业化应用的全链条创新体系。围绕稀土特种化合物、高纯稀土金属、稀土功能助剂等新品种领域，公司累计攻克多项关键核心技术。公司持续推进产线智能化、绿色化改造，针对新品种产品“小批量、多批次、高纯度”的生产特性，对冶炼分离产线进行专项升级，建成多条专业化、柔性化新品种生产线，实现从原料提纯、精准配比到精细加工的全流程质量管控，高附加值新品种稀土产品产量不断攀升，获得市场广泛认可。 近日，国新办举行“开局起步‘十五五’”系列主题新闻发布会，工信部提出，加快打造集成电路、航空航天、生物医药、低空经济、新型储能、智能机器人六大新兴支柱产业。公司精准锚定新能源、新材料、集成电路、新型储能、高端装备、医疗健康等新兴产业“专精特新”需求，重点开发高纯特种稀土化合物、稀土催化材料、稀土抛光材料、稀土储氢材料、稀土热稳定剂等一批应用场景广、附加值高的新品种产品。针对传统镧铈稀土元素应用场景有限、附加值偏低的难点，公司自主研发应用于PVC碳晶板生产的稀土热稳定剂，以储量丰富的镧铈元素为原料，产品兼具环保、高效、耐热等优势，成功替代传统铅盐稳定剂，累计销量超百吨，实现“存量元素”的高价值转化。在氢能新材料领域，成功研发AB5系、AB2系
--	--

	固态储氢材料，储氢容量大幅提升，循环寿命超 3000 次，产品远销国内外，广泛应用于氢能两轮车、氢能工程车辆、加氢站、氢储能等领域。公司聚焦人形机器人、低空经济核心用材需求，布局开发烧结钕铁硼磁环、热压钕铁硼磁环技术及装备，推动相关中试线的建设工作，夯实新兴领域技术储备。 二是公司坚持“研产销”一体化协同。优质产品离不开高效的市场渠道，公司打破传统大宗产品的销售模式，针对稀土新品种产品特性，构建起“精准布局、多元协同、深度服务”的全域销售网络，推动产品从“生产端”快速直达“应用端”，实现市场份额与经济效益双提升。公司以区域营销中心为核心，建立覆盖全国的销售服务网络，针对新能源汽车、风电、电子信息、高端制造等下游重点行业，设立专项营销团队，实行“一对一”精准对接。主动深入下游企业开展技术交流与需求调研，为客户提供定制化产品解决方案，推动稀土新品种产品嵌入高端产业链供应链。针对稀土抛光材料、稀土助剂等产品，与国内多家头部企业建立长期战略合作关系，实现产品稳定供货与批量销售；针对稀土医疗、稀土纺织等跨界新产品，通过行业展会、技术推介会等形式，加强产品推广与市场培育，快速提升市场认知度。此外，公司依托包头稀土产品交易所，不断丰富新品种交易品类，目前交易品种累计达 20 余个，通过线上交易平台拓宽销售半径，提升产品流通效率。2025 年以来，公司稀土特殊新品种产品销量同比增长超 30%，成为拉动营收增长的重要力量。
--	--

	公司将继续深耕稀土新品种领域，持续加大研发投入，突破更多关键核心技术，不断推出更高附加值、更强竞争力的稀土新品种产品；进一步完善全球销售网络，深化与下游头部企业的战略合作，拓展新品种产品应用场景与市场空间，推动更多“实验室技术”变为“市场效益”，为我国稀土产业向全球价值链高端攀升贡献更大力量。 问题 4：请问公司全产业链布局的核心竞争优势主要体现在哪些方面？未来将如何发挥一体化协同效应？ 答：公司始终立足技术创新驱动，充分发挥市场化机制作用，持续深耕稀土冶炼—功能材料—终端应用完整产业链，通过全链条布局优化、核心技术攻坚、产业结构迭代、经营质效升级，实现上游绿色保供、中游材料增值、下游终端突破、科技创新全域赋能四个维度的全方位跃升。 上游循环赋能，筑牢全链安全供给。公司坚守国家战略资源保供使命，打造民族优势品牌企业，持续推进绿色冶炼技改升级、盘活再生资源，构建原生资源高效利用、再生资源循环赋能的绿色上游供给体系，为全产业链稳健发展筑牢源头支撑。公司的绿色冶炼升级改造项目采用全流程智能萃取、自动化物料输送、闭环环保处理系统，逐步取代传统稀土冶炼生产模式。建成全球单体规模最大的稀土绿色冶炼升级改造项目，持续为中下游产业提供稳定、优质的稀土原料，保障产业链整体平稳健康发展。公司重点布局二次资源回收利用产业，建成规模化循环回收专业产线，稀
--	---

	土再生资源回收产能实现大幅增长，有效盘活存量资源、降低原生资源消耗，构建起“原生供给+循环再生”双向保障的上游产业格局，打通全产业链绿色低碳发展第一环，为稀土全链条可持续发展提供坚实保障。公司持续关注全球稀土资源勘探与开发利用进展，加强与外部友好国家的合作交流，调研了解海外稀土资源情况，探索稀土资源布局。 中游智造增值，释放产业发展活力。公司聚焦新材料高端化、品类多元化发展方向，持续推进中游新材料产业化项目，推动稀土磁性、抛光、储氢材料产能充分释放、品质全面升级。高性能钕铁硼速凝合金、万吨级氢碎粉、高端稀土抛光材料等改扩建重点项目陆续达产见效，稀土功能材料产能稳步释放。其中，稀土磁性材料、抛光材料产能全球第一，储氢材料产销量居全国第一。公司的中游新材料产品矩阵不断完善、高端品类持续丰富，全面适配下游新兴产业市场需求，成为全产业链提质增效核心引擎。 下游聚力拓新，构建完整产业链条。公司主动破局、精准发力，全力向下游终端应用领域纵深延伸，持续完善全产业链发展体系。在高端装备领域，公司依托自主研发的高端永磁材料，布局稀土永磁电机产业化生产线，研发的高效节能永磁电机广泛适配风电装备、智能制造、工业节能、新能源装备等多个重点领域，成功打通从稀土金属到稀土永磁电机的一体化产业链条。在民用氢能领域，深耕稀土固态储氢装置优质赛道，攻克核心技术并实现产业化落地，自主研发的固态储氢装备安全高效、适配性强，配套的“稀
--	--

	小氢”氢能两轮车完成示范应用落地，让高端稀土新材料走出工业厂区，走进民生消费场景。从工业高端装备到民用绿色产品，公司下游终端应用场景持续拓宽，打通稀土全产业链“最后一公里”，让稀土全产业链发展体系更完整、核心竞争力更突出。 科技创新是稀土全产业链迭代升级的核心动力。公司聚焦全产业链各环节痛点、难点、堵点，集中攻坚绿色冶炼、高端材料、终端应用、智能制造等关键领域核心技术，以全链条科创突破赋能产业全域升级，推动稀土产业从规模增长向创新驱动高质量发展全面转型。 上游绿色冶炼生产技术持续领跑行业，公司自主迭代绿色萃取、废水零排放、固废综合利用等工艺，稀土冶炼综合回收率稳步提升，打造我国稀土行业绿色生产标杆。中游材料技术持续突破，自主研发新型大容量 La-Y-Ni 系储氢合金材料，打破国外技术垄断，实现储氢容量与循环寿命双突破。下游终端技术不断迭代升级，稀土新材料技术创新中心建成国内首条稀土盘式电机智能示范线，推出 7 毫米超薄稀土盘式电机，体积减重 60%、重量下降 80%，实现高效节能与微型化技术突破。搭建起完善的稀土新材料中试孵化、重点科创研发平台，形成“研发—中试—产业化”全链条创新体系，为全产业链高质量发展注入创新动能。 公司将持续坚守全产业链高质量发展战略，持续完善稀土全产业链闭环体系，全力推动稀土产业能级整体跃升，为建设全国最大的稀土新材料基地和全球领先的稀土应用基地贡献坚实力量。
--	--

	问题 5：公司“十五五”发展背景下，围绕延链补链强链、培育新质生产力，公司持续推进项目投入与产业合资布局。请介绍公司上半年主要资本开支投向、重点项目推进情况？ 答：公司立足“十五五”产业发展新格局，紧扣延链补链强链发展主线，聚焦新质生产力培育，持续加大产业项目投入、深化合资合作布局，稳步推进重点项目落地建设，不断夯实产业链核心优势、完善产业生态布局、提升企业核心竞争力，增强核心功能，为公司高质量发展和行业引领地位筑牢根基。 一是推进夯实前端技术优势。公司重点实施绿色冶炼升级改造项目，目前项目一期已顺利投产、产线实现全线贯通；二期工程各项建设工作有序稳步推进。同时，公司出资 3800 余万元增资控股子公司中鑫安泰，专项支持其稀土金属产能扩产项目建设，持续提升稀土金属核心生产能力、市场竞争力与行业影响力，筑牢产业链前端原料供给根基。 二是持续深化重组合资布局，保障产业链供应链安全。公司聚焦产业链关键环节补短板、强弱项，通过战略合作完善产业布局。一方面，出资 1.12 亿元与宁波复能稀土新材料股份有限公司合资设立新公司，建设稀土金属合金生产线，持续扩充稀土金属合金产能。另一方面，出资 1.16 亿元与宁波铄腾新材料有限公司合资成立新公司，落地含铈钕铁硼磁性材料项目，重点布局低成本、高性能、高稳定性的铈磁体系列产品研发与产业化，持续提升铈元素在稀土永磁材料中的应用占比，依托高性价比产品优势拓宽稀土永磁应
--	---

	用场景，持续优化公司整体产业结构。 三是持续加码科创平台建设，激活新质生产力内核。公司坚持创新驱动发展，出资 7.8 亿元实施稀土高能级科技创新平台建设项目，全力打造世界一流稀土科技创新基地，持续强化核心技术研发与成果转化能力，为国家“两个稀土基地”建设提供坚实科技支撑，助力公司加快建设世界一流稀土领军企业。同时，出资 4800 余万元增资控股子公司包头稀土研究院，持续赋能科研平台建设与发展，深化产学研用深度融合，以科技创新赋能产业迭代升级。 四是全面提速产业升级，多维提升发展质效。上半年，公司产业链并购重组、合资合作、产能扩建等重点项目加速落地见效，实现稀土金属、磁材合金、永磁磁体等核心产业链环节产能稳步扩容、业态持续丰富。同时，稀土二次资源利用产业实现量效齐升，循环经济发展优势持续凸显；生产基地数智化改造步伐持续加快，智能制造、智慧运营水平稳步提升。今后公司会持续加快推进重点项目的建设，围绕公司“十五五”发展的战略布局进行资本投入，为公司高质量发展和行业引领地位筑牢根基。 问题 6：公司近年来持续向稀土产业链下游延伸，稀土磁性材料及永磁电机业务备受市场关注。请结合公司产业布局，介绍公司稀土磁性材料及永磁电机产业的发展情况与未来规划？ 答：在全球碳中和的背景下，高性能钕铁硼永磁材料为新能源产业的发展提供了重要材料支撑。稀土磁性材料及永磁电机是公司向产业链中高端延伸、提
--	--

	升价值地位的重点方向之一。公司已构建起从稀土原料到稀土永磁电机的完整产业链条。 磁性材料方面，2022 年公司整合所属四家磁性材料企业，重组成立北方稀土磁材公司，打造全球规模最大的稀土磁性材料合金工厂。近年来，公司持续推进北方磁材高性能钕铁硼速凝合金项目建设，建成后磁材合金产能将进一步提升，磁材合金的品种也有了大幅跃升，持续巩固全球领先地位，为下游磁体、磁材上市公司及终端应用企业提供坚实原料保障。近日，由人力资源和社会保障部主办，公司承办的“稀土新材料及产品在具身智能和低空经济领域的应用”国家级高级研修项目正式开班，研修班聚焦稀土新材料在具身智能和低空经济领域的应用，创新稀土材料研发范式，布局数字化智能化研发与制造，围绕国内外相关领域最新科研成果、稀土新材料智能设计方法、研发平台及典型探索等开展学习交流。 稀土永磁电机具有高效率、高功率密度等优势，是工业节能降碳的重要抓手。当前国家深入推进大规模设备更新和消费品以旧换新，多省市均出台了稀土永磁电机替代相关政策，工信部等部门发布的《节能装备高质量发展实施方案（2026-2028 年）》明确推动宽域永磁电机、直驱电机推广应用，产业空间广阔。公司控股子公司北方嘉轩主要从事稀土永磁电机的研发与制造。近期，北方嘉轩自主研发的 2.2 千瓦稀土永磁电机顺利完成产业化验证并实现批量订单交付，正式步入市场化应用新阶段。该电机是公司为稀土冶炼萃取工艺段量身定制的动力设备，电机运行效率达
--	---

	89.2%，超国标一级能效 7%，节能降噪表现突出。该成果一方面彰显了公司向产业链终端应用延伸的能力，另一方面也填补了内蒙古自治区工业领域永磁电机产业的空白。 下一步，公司将遵循“十五五”发展规划战略引领，充分发挥行业头部企业引领作用，主动对接政府部门，拓展稀土新材料在具身智能和低空经济领域规模化应用的政策空间，以稀土永磁电机产业发展为抓手，因地制宜加快发展新质生产力，抢抓高耗能电机改造重大机遇，坚持“补缺口、抢市场、强产能、提效能、防风险”工作思路，在巩固矿山、冶金等传统市场基础上，探索更多细分场景应用，持续提升稀土磁性材料及永磁电机产业规模，努力提升稀土磁性材料产业链价值创造力和利润贡献力，进一步强化公司在稀土产业链中的价值地位和竞争优势，为公司业绩及市值提升提供更大支撑与助力。 问题 7：嘉鑫有限公司长期持续减持公司股份，给二级市场带来一定情绪压力。请问公司是否会和该主要股东保持沟通？面对重要股东持续减持带来的市场信心扰动，公司有哪些举措对冲负面影响，维护中小股东信心？ 答：公司即将上市三十年，嘉鑫公司自公司上市以来一直作为公司的主要股东陪伴公司成长，在不同时期结合其自身的发展需求、所处背景研判其持股比例，公司一直以来与嘉鑫公司保持着良好的沟通，互敬互谅，保证了公司的不断发展壮大、价值体现。未来，公司努力构建自身的核心竞争力，为成为全国最
--	--

	大的稀土新材料基地、全球领先的稀土应用基地做出新的贡献。 问题 8：公司应收票据超 39 亿，应收账款超 54 亿，应收款项融资超 26 亿，约超百亿账单连续两季度保持上升，是否有坏账风险？ 答：公司高度重视应收类款项管理，通过健全完善制度机制，持续强化客户信用评价及产品账期管理，严格管控票据收取范围，分类施策压缩账期，筑牢经营安全底线。公司应收类款项均是开展生产经营形成的余额，整体风险可控，不会对公司构成重大影响。 问题 9：公司存货规模较大，若稀土价格下行，存货减值风险如何管控？ 答：公司针对各类存货库存均有严格的合理库存管控，目前的存货规模主要是由于稀土市场产品价格变动所致，存货管理风险整体可控，对公司经营发展不构成重大影响。 问题 10：请问三季度下游各领域稀土需求实际情况，公司对下半年镨钕价格、产销及利润环比变化如何看待？ 答：2026 年下半年预计稀土行业供给端将延续刚性管控，整体供给或维持偏紧格局。需求层面，随着传统消费旺季逐步到来，磁材行业进入传统备货旺季，下游消费订单有望持续释放，带动行业景气度进一步抬升，以高性能钕铁硼为代表的稀土新材料需求有望维持较高增速，行业供需格局或将持续改善，对稀土产品价格形成有力支撑。公司将充分发挥全元素、全品类产业链协同优势，扎实做好原料保供，科学优化
--	--

	生产排产，持续推动产品结构升级，提升高附加值产品比重，从严抓实成本管控，抢抓行业景气窗口期，力争巩固并提升公司经营业绩。 问题 11：公司在氢能业务方面有何发展规划与目标？ 答：国家“十五五”规划中提到培育壮大新兴产业，探索多元技术路线、典型应用场景、可行商业模式、市场监管规则，推动氢能等成为新的经济增长点，这为公司储氢业务发展提供了有力支撑，推动储氢产业整体快速发展。公司承担国家战略使命，勇担“两个稀土基地”的建设主力军重任，打通稀土储氢材料—固态储氢产业链，围绕氢燃料重卡、固态储氢叉车、加氢站等固态储氢领域布局，推动产业化应用。公司在 2026 中国氢能展暨国际氢能大会贯通“材料+装置+系统+应用”，全方位展示在氢能储运领域的技术积淀、产品优势与产业化实力，吸引了来自世界各地的客户、行业伙伴驻足咨询、洽谈合作。公司储氢材料市占率约 33%，位居行业前列，固态储氢材料已实现多国批量销售，产品获得国内外客户广泛认可与好评。在固态储氢领域，公司拥有多项专利，牵头或参与制定多项行业标准，技术水平处于行业领先地位。公司成功研发多款 AB5 型、AB2 型固态储氢材料并实现规模化销售；开发固态储氢瓶，应用于氢燃料二轮车、助力车、三轮车等场景；研制氢燃料叉车用固态储氢装置，已装车并在厂区投入使用；同步推出移动载具用、低压储能用等多款固态储氢装置；建成内蒙古首座低压固态储氢加注系统，荣获内蒙古自治区首台套
--	--

	重大技术装备认定。 问题 12：公司上半年业绩实现大幅增长，但二级市场股价表现不及经营基本面。请问公司市值管理有哪些具体举措？是否评估过股份回购、优化分红比例等工具，保护中小投资者权益？ 答：股价波动受市场环境、投资者情绪、流动性等多重因素影响。公司建议投资者秉持耐心、理性投资，稳健配置资本，注意管控投资风险。公司高度重视市值管理工作，在 2026 年半年度报告中已经披露了“提质增效重回报”行动方案的实施进展。公司将密切关注市场变化，在合规前提下积极探索更多维护市值的举措，如有进一步计划将及时履行信息披露义务。 问题 13：公司母公司资产负债表中存货近 189 亿较 25 年末上升约 36 亿，约 189 亿存货包含哪些？半年报存货金额上升近 36 亿原因是什么？ 答：公司存货主要包括原材料、周转材料及库存商品等正常生产经营所需（详见公司半年报相关内容）。公司针对各类存货库存均有严格的合理库存管控，目前的存货规模主要是由于稀土市场产品价格变动所致，存货管理风险整体可控，对公司经营发展不构成重大影响。 问题 14：公司如何统筹推进高端化、智慧化、绿色化深度融合，以三化转型驱动新质生产力落地，形成区别于同行的长期核心竞争力？ 答：作为我国稀土行业头部企业，公司以智能制造为核心引擎，聚焦智能工厂建设、核心技术攻关、绿色智造融合三大方向，以一系列行业首创、国内领
--	--

	先的标杆项目为抓手，将技术优势、规模优势转化为不可替代的智造优势，全速领跑稀土产业现代化转型。公司一是形成覆盖稀土全产业链的智能制造矩阵，二是构建稀土产业可持续发展新生态，三是打造更多世界级智能制造标杆。 问题 15：上半年业绩呈现跨越式增长，核心驱动因素是什么？ 答：2026 年上半年，稀土行业如新能源、新材料、高端制造等重点领域需求放量，各类新兴应用场景持续拓展。一是公司科学细化生产组织运行，稀土冶炼分离产品、稀土金属产品、稀土新材料产量均创同期历史最高水平。二是公司坚持内外部对标先进深挖内潜，加强精细化管理，多项经济技术指标显著提升。立足各产业板块精准施策：冶炼分离板块克服原辅材料价格上涨带来的生产成本新变化，有效管控成本波动，科学组产排产，保障产品供应新需求；稀土金属板块以强化精益生产理念为抓手，利用数智化手段进一步加强现场工艺操作管理，推动质量、料比等经济技术指标获得新突破；稀土新材料和应用板块充分发挥新增产能优势，精准对接客户需求，以产促销取得新进展。三是公司深化产业链协同联动，在保证产品稳定供应基础上，稳固下游客户合作根基。紧盯市场需求，强化营销管理，优化销售结构、客户信用评价及产品账期管理，分类调整缩短账期，以长协订单保障基本盘，以零售满足市场差异化需求，稀土金属、磁性材料销量稳步提升，实现磁材头部企业全覆盖；镧铈类产品销量同比增长，进一步消化历史库存；抛
--	---

	光材料销量同比增长；开发新装备 5 项，定制化、特色化新产品 20 项，产品应用场景不断拓展。以上是公司业绩增长的主要原因。 问题 16：请问公司对下半年整体市场供需格局和价格走势的最新判断是什么？ 答：“十五五”时期是我国稀土产业由资源优势向技术、产业、价值优势转换的关键阶段，行业发展呈现供给刚性可控、需求结构性升级、应用场景持续拓宽、产业链向高端化延伸的总体格局。国家“十五五”规划纲提出要加快发展新能源、新材料、智能网联新能源汽车、机器人等战略性新兴产业，推动氢能、具身智能等未来产业快速发展，为稀土行业发展带来了新的增长引擎。短期看，随着行业传统旺季来临以及生产企业库存消耗，将进一步促进下游终端订单释放和企业原料采购，有望支撑镨钕等主要产品价格持续高位运行。长期看，随着新能源、新材料、高端装备、风电、人形机器人、低空经济等增量需求持续释放稳步发展，稀土价格将得到有力支撑。 问题 17：请问目前主要产线的产能利用率大概在什么水平？未来是否还有进一步提产的空间？ 答：公司根据市场需求及时调整产能利用情况，当前公司基本满负荷生产。随着公司扩产提质存量及新增项目陆续建成投产，公司产能将进一步释放，满足市场需求，为市场提供高质量产品供给。 问题 18：公司上半年营收和净利润都大幅增长，请问增长主要原因有哪些？ 答：2026 年上半年，稀土行业需求侧呈现结构性
--	---

	分化特征，新能源、新材料、高端制造等重点领域需求底盘稳固、支撑作用突出，各类新兴应用场景持续拓展。公司围绕年度生产经营任务目标，紧抓市场机遇，统筹谋划、综合施策，强化全面预算管理，协同降本提质增效，科学组产排产，发力市场营销运作，深化改革创新，强化集团管理与风险防控，高质量推进专业管理、精益管理与 5S 管理深度融合，推进重点项目建设，以管理与科研创新加快发展新质生产力，以良好的产业链价值创造力和核心竞争力为公司取得良好经营业绩提供坚实助力与保障。 公司科学细化生产组织运行，稀土冶炼分离产品、稀土金属产品、稀土新材料产量均创同期历史最高水平。坚持内外部对标先进深挖内潜，加强精细化管理，多项经济技术指标显著提升。立足各产业板块精准施策：冶炼分离板块克服原辅材料价格上涨带来的生产成本新变化，有效管控成本波动，科学组产排产，保障产品供应新需求；稀土金属板块以强化精益生产理念为抓手，利用数智化手段进一步加强现场工艺操作管理，推动质量、料比等经济技术指标获得新突破；稀土新材料和应用板块充分发挥新增产能优势，精准对接客户需求，以产促销取得新进展。深化产业链协同联动，在保证产品稳定供应基础上，稳固下游客户合作根基。紧盯市场需求，强化营销管理，优化销售结构、客户信用评价及产品账期管理，分类调整缩短账期，以长协订单保障基本盘，以零售满足市场差异化需求，稀土金属、磁性材料销量稳步提升，实现磁材头部企业全覆盖；镧铈类产品销量同比增长，进一
--	--

	步消化历史库存；抛光材料销量同比增长；开发新装备 5 项，定制化、特色化新产品 20 项，产品应用场景不断拓展。以上是公司业绩增长的主要原因。 问题 19：公司 2026 年连续两季度应收账款达 50 多亿，客户公司何时能回款？ 答：2026 年 3 月末，公司应收账款 53.21 亿元；2026 年 6 月末，公司应收账款 54.31 亿元，虽然连续两个季度在 50 亿元以上，但是增长已经放缓。应收账款规模较年初增长，主要是一年以内的应收账款增长，客观方面还是营业收入规模增长导致账期内货款规模增长。公司高度重视应收账款管理，通过健全完善制度机制，持续强化客户信用评价及产品账期管理，分类施策压缩账期，筑牢经营安全底线。公司应收账款均是开展生产经营形成的余额，整体风险可控，不会对公司构成重大影响。 问题 20：请问公司 2026 上半年营收比 2021 上半年营收增加了 111 亿元，同比增加了 75%，而净利润却只增加了 2.6 亿元，同比只增加了 12%。我们看到 2026 年上半年的轻稀土价格是远高于 2021 年上半年的，公司报表里说稀土产销量创下历史新高，按理说公司 2026 上半年的利润应该远高于报表公布的数值，问题出在什么地方，请公司领导给予解答。 答：公司强化市场营销，提升产品市场占有率，紧扣延链补链强链发展主线，不断夯实产业链核心优势、完善产业布局、提升核心竞争力，增强核心功能，积极优化产品结构，整体营收及利润构成有所变化，不能与 2021 年进行简单对比。公司营收的组成含公司
--	--

	的冶炼分离、金属、磁材、贮氢、抛光粉等所有产业链上的产品，而不仅仅是镨钕金属。同时各类产品的原辅材料，人工成本也均有变化。随着市场供需格局的改善以及公司高质量发展的深入推进，公司整体经营管理质效将不断提升。
注：公司严格遵守信息披露法律法规与投资者交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。	