证券代码：601137　　证券简称：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：2026-12

投资者关系活动类别	☑公司现场接待 ☐其他场所接待 ☐定期报告说明会 ☐其他：		☑电话接待 ☐公开说明会 ☐重要公告说明会	
参与单位	诺安基金	永赢基金	西部证券	方正证券
	上海恒穗资管	甬兴证券	中金公司	张家港高竹私募
	长江证券	长城证券	太平洋证券	上海尚颀投资
	上海勤远私募	广州市航长投资	鸿运私募	中银国际证券
	湖南长心私募	珠海德若私募	浙商证券	上海点斗投资
	广发证券	申银万国	中国人寿	华西证券
	北京泽铭投资	ACG MANAGEMENT PTE. LTD.	上海秋阳予梁投资	国泰海通
	开源证券	厦门中略投资	国金证券	东吴证券
	上海云门投资	华安证券	上海道衍私募	上海理臻投资
	中邮创业基金	中意资管	国联民生	重庆渝汇投资
	TOPAZ FAMILY OFFICE LIMITED	海南谦信私募	华为技术	上海亘曦私募
	中信证券	西南证券	南方基金	西安江岳私募
	深圳市前海世传国际投资	中泰证券	上海途灵资管	天风证券
时间	2026 年 10 月		地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书王永生、财务总监鲁朝辉			

一、公司三季度经营情况和投资新项目介绍。

前三季度，公司营业收入 202.64 亿元，同比增长 30.96%；净利润 60,002 万元，新材料业务稳健成长。

目前与客户沟通情况来看，在服务器及未来的终端应用方面，客户需求很强劲，公司的发展重点聚焦于高成长的新兴产业，因此公司已经成立专门的项目组，推进以下4个新材料项目，总投资约14.3亿元。

1、年产3.5万吨特殊合金电子材料带材项目；

2、年产5000吨高性能超薄带材项目；

3、越南年产3.5万吨功能材料扩产项目；

4、年产1.5万吨新型铝合金项目。

二、投资者交流重点问题

1、请问公司大规模投建新材料项目的原因？

答：公司新项目投资是立足自身研发、数字化构筑的核心竞争壁垒审慎决策，下游产业景气是行业机遇，但获取订单的综合能力才是关键。本轮产能布局锚定中长期成长逻辑，除应用于服务器相关硬件基础设施外，固态电池技术突破之后，提前布局全球新能源汽车渗透率提升、智能驾驶等下游新兴应用赛道，将为公司扩产提供需求支撑。对标德国维兰德、日本JX金属等国际龙头，我们仍具备较大的份额提升与盈利改善空间，成长重心着眼于 3-5 年长期维度，公司将持续发挥国内特殊合金材料龙头优势，稳步推进产能落地，把握全球技术变革机遇，持续提升全球市场份额。

2、请问4个新材料项目整体资金投入约14.3亿，对明年现金流是否构成压力？

答：首先，项目投入分批分期进行；其次，新项目的资金需求可能比较大，但是美国电池资产依据出售协议交割后收回的资金将用来建设新项目。

3、请介绍下4个扩建项目建设周期的时间表？

答：4个新材料项目具体的建设时间已发布在公告中。最早投产的是年产1.5万吨新型铝合金项目，已经在实施建设中，预计明年年中建成。其次是越南年产3.5万吨功能材料扩产项目，由于越南新材料基地产能紧张，该项目采取分步建设，边建边出方式，尽早实现供货。年产5000吨高性能超薄带材项

目和年产3.5万吨特殊合金电子材料带材项目，公司将全力以赴，尽早建成，以缓解合金带材的供给压力。

4、请问三季度液冷板和液冷铜排材料的出货量及产能规划？

答：相关产品的出货量请关注公司年度报告。公司在越南新材料基地已过盈亏平衡点，订单也较多，公司在原有产能的基础上，投建的年产3.5万吨功能材料扩产项目，以满足市场需求。

5、请问公司所在行业的竞争环境如何？

答：公司定位为研发驱动的自进化型有色合金新材料企业，行业核心壁垒在于专属合金化和微观组织重构装备，公司各类合金产品均配套专用装备。中国的新材料之所以发展缓慢，就是企业只重视产品研发，但没有装备的支撑是无法实现的，另外对于新产品新技术的专利保护也不重视，公司希望更多的中国企业一起来突破国外的各类专利封锁，共同实现中国材料的进步。行业内国际的优秀公司主要有德国维兰德、日本JX金属等企业。

6、请问为什么说优秀的客户资源是公司重要的核心竞争力之一，公司的行业龙头客户都有哪些？

答：一方面优秀客户对公司的要求极高，可以持续提升公司的综合管理能力，另外一方面，公司数字化企业的变革，也给客户提供了重要的品质及供应保障，同时，公司的数字化研发平台，还能源源不断地解决客户痛点，通过项目合作实现共赢。正是基于以上综合实力公司积累并沉淀了众多的世界500强企业客户作为重要资源并得到客户的高度认可。

公司对接的客户是全球行业的龙头企业，泰科电子（TE）是公司汽车电子领域最重要的客户，全年需要15-18万吨合金带材，是全球最大的汽车连接器厂商。博威获得了TE颁发的全球优秀供应商奖项、最佳技术贡献奖、创新奖、强强联合奖。博威获得TE颁发的创新奖，也是全球有色合金行业中唯一一家获奖企业。

安费诺（Amphenol）是全球最大的通信连接器制造商，安费诺与公司在高速传输领域有深度合作，对公司的质量、诚信、交期高度认可，博威获得安费诺颁发的质量进步奖。

此外，博威获得菲尼克斯的最佳战略合作伙伴奖、安波福的年度供应商大奖、Interplex的战略合作伙伴、优秀供应商等奖项。

英飞凌科技公司（Infineon）是全球知名的半导体公司，也是全球第一的汽车和电力系统领域半导体企业，公司与英飞凌已在车载芯片的传导材料上合作，车规级的芯片材料不仅质量要求高，也为未来新产品的开发提供了高可靠性。大家比较熟悉的A公司和H公司都是公司的重要客户，公司和A公司在智能手机领域合作的材料包括传导材料、屏蔽材料和散热材料；公司与H公司不仅是产品上的合作，也是技术上的战略合作关系，公司与H公司在新能源汽车、高端智能手机、通讯基站、服务器等多个领域都有深度的合作。

7、请问公司是如何保持与国际巨头合作的竞争优势？

答：首先，和国际头部企业合作的前提是必须具备强大的研发能力，能够迅速解决客户的需求和材料选择的痛点。公司通过数字化研发平台及生态圈不断地研发综合性能优异的新产品和新技术，在合金化、微观组织重构及专用装备三方面有着很强的研发、工艺技术及专用装备的技术壁垒；其次，通过数字化变革之后，公司实现了数字化企业的管理模式，保证产品的稳定性、一致性和可靠性得到长期保障。这些系统的管理体系才是国际客户选择公司的核心逻辑，以及保持企业实现长期可持续发展的核心竞争力。