

证券代码：871634

证券简称：新威凌

公告编号：2024-073

湖南新威凌金属新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
业绩说明会
媒体采访
现场参观
新闻发布会
分析师会议
路演活动
其他（线上投资者调研会议）

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年9月1日

活动地点：公司会议室（调研投资者线上参与）

参会单位：开源证券、长江证券、江海证券、东北证券、中天汇富基金、临信资产、汇瑾资产、山丘资产、江海证券、鸿运私募、杭银理财

上市公司接待人员：董事长、总经理：陈志强先生；董事、董事会秘书、财务总监：刘孟梅女士。

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：公司 2024 年上半年营收同比增长的主要原因是什么？集装箱运输景气度上升对防腐涂料和球状锌粉需求的影响是什么？上半年增长的主要贡献是什么？

回复：公司 2024 年上半年营收的显著增长主要有两个原因。首先，航运行业的周期性恢复导致了集装箱运输需求增加，集装箱箱龄整体偏大，更新改造需求旺盛，从 2023 年第四季度开始，市场逐渐回升并在 2024 年恢复增长；其次，国际局势的不稳定，例如红海事件，导致航线受限，运输距离和集装箱周转时间延长，增加了集装箱的需求量。集装箱运输景气度的上升显著增加了公司下游集装箱涂料客户对公司球状锌粉的需求，推动了公司在 2024 年上半年营收的快速增长。

问题 2：下游行业的需求？特别是球状锌粉在各个应用领域的需求情况如何？

回复：公司目前的主要产品是球状锌粉，应用领域包括防腐涂料、粉末渗锌、化工、医药、冶金、摩擦材料和金刚石工具等。除集装箱应用领域受行业需求影响存在一定波动外，其他领域需求相对稳定且稳中有升。造船业在手订单量较大，钢结构建筑物的需求预计将随着国家基础设施建设投资的增加而增长。根据德路里预测，接下来每年的集装箱更新量会超过 200 万 TEU，这部分更新需求是行业需求的稳定因素，集装箱 2024 年全行业产销量预计会超过 450 万 TEU，2025 年将继续稳健增长。因此，我们对球状锌粉的市场增速持积极乐观态度。

问题 3：片状锌粉在下游客户中的应用情况和需求变化如何？

回复：片状锌粉是通过先进技术以球状锌粉为原料加工而成，主要应用领域包括汽车配件、储能（含储能电池、光伏构件、风电构件）配套设备设施、军工配件等，同时，作为锌铝涂层、达克罗涂层的主要原材料广泛用于各行各业钢结构零部件的防腐和美化。用片状锌粉的达克罗涂液能够有效提高锌与钢铁间以及锌颗粒互相之间的导电性，涂层致密、腐蚀路线延长，降低了单位面积内的耗锌量和涂层厚度。基于片状锌粉涂层较薄、防腐性能优良、价格较高的特点，主要用于飞机、高铁、汽车、手机、电子元件的高端小型零配件的涂覆及橡胶制品的性能改良剂、化妆品、塑料制品等非涂料的应用领域。目前片状锌粉主要市场被国外竞争对手垄断，进口替代空间较大，市场前景广阔。

问题 4：公司在新产品研发方面有哪些进展？

回复：公司正在研发新的产品，包括片状锌铝合金粉等。这些新产品旨在实现更好的表面金属效果及防腐性能，系高性能涂料制备的优质原料。公司将在片

状金属粉末制造技术上持续发力，满足产业高质量发展的需求。

问题 5：球状锌粉和片状锌粉的价格趋势如何？

回复：公司产品价格受上游金属锌价格和下游客户需求变化的影响，具体的价格趋势和变化情况需要结合市场动态进行分析。

问题 6：公司在华东基地的新建产能规划是什么？

回复：华东基地计划新建 1 万至 1.5 万吨的球状锌粉产能，主要服务于华东地区及周边的用户，快速相应客户需求，增加公司产品运输半径的覆盖区域，降低运输成本，提高产品竞争力。此外，公司还计划生产片状锌粉、片状锌铝合金粉等高性能金属粉末产品，并考虑建设新的生产线用于生产锌铜合金粉、锌锡合金粉等金属粉末产品，以上产品尚未最终确定，具体请关注公司公告。

问题 7：公司如何看待新增产能的消化和对新客户的信心？

回复：公司对新增产能的消化充满信心。在华东地区的布局是基于公司发展战略规划及业务发展的需要。优质客户资源和下游行业的增长为锌粉增量的消化提供了保障。第一，公司拥有丰富优质的客户资源，公司与大部分世界前二十大油漆和涂料生产企业建立了稳定的合作关系，合作企业在行业内具有极高的知名度和广泛的影响力，对原材料的品质和供应稳定性有着严格的要求，不会轻易变更供应商；第二，国家基建投资的增加、船舶制造、集装箱等行业的高速发展带动工业涂料和工业防腐涂料的需求持续增长，为锌粉行业在涂料领域的应用带来了较大的需求空间，下游新兴行业如储能、海上风电等呈现高景气度，市场需求旺盛，形成了锌粉消费的保障；第三，公司正在与世界前二十大涂料客户中的几家重要客户进行产品认证，预计认证通过后客户需求量会显著增加，进一步推动产能的消化；第四，公司生产销售相关产品的各项资质齐备，随着国家对安全环保的严格监管和要求，相对于华东地区部分竞争对手，公司竞争优势明显。

问题 8：公司在海外市场拓展方面有什么计划和展望？

回复：公司过去在海外市场的投入相对较少，但未来会持续大力拓展海外市场。2024 年上半年，公司参加了中国国际涂料大会和德国的欧洲涂料展，并计划向东南亚和中东市场进行拓展。公司将通过增加外贸人员以及与专注于化工产品出口的外贸公司合作等方式，迅速打开海外市场。2024 年上半年公司实现了近 200 万的出口业务收入，实现了从 0 到 1 的重大突破。未来公司将继续加大海

外市场的投入，深入了解海外市场动态和发展趋势，灵活调整市场策略。此外，公司还会加强品牌建设和推广，提升自身在海外市场的品牌知名度和美誉度，打造公司新的业务增长点。

湖南新威凌金属新材料科技股份有限公司

董事会

2024年9月3日