

证券代码：301489

证券简称：思泉新材

广东思泉新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-015

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	中国国际金融、中金基金、交银施罗德基金、博时基金、摩根士丹利基金、东吴基金、银华基金、平安基金、东方基金、工银瑞信基金、长安基金、鸿运私募基金、坤厚私募基金、汇泉基金、兴业基金、泓阕私募基金、泾谷私募基金、五地私募基金、明世伙伴私募基金、东兴基金、粤佛私募基金、太平基金、中天汇富基金、悦溪私募基金、富安达基金、恒泽私募证券基金、国联安基金、创金合信基金、丞毅投资、智子投资、耕霖（上海）投资、上海弥远投资、呈瑞投资、健顺投资、圆和景明投资、云门投资、顶天投资、博众智能科技投资、美阳投资、贵源投资、西藏源乘投资、杭州红骅投资、盘京投资、玖龙资产、华安财保资产、九祥资产、敦和资产、赢舟资产、天驷资产、冰河资产、英谊资产、前海登程资产、磐厚动量（上海）资本、汇正财经、君义振华（北京）管理咨询、渤海国际信托、上海人寿、汇华理财、太平洋保险、进门财经、中邮证券、财通证券、国金证券、东北证券、中泰证券、华创证券、国海证券、西南证券、华金证券、平安证券、东方证券、山西证券、德邦证券、方正证券、天风证券、西部证券、长江证券、华安证券、东莞证券、广发证券、华泰证券、中国银河证券

	、国联证券、东亚前海证券、长城证券、招商证券、海通证券、国泰君安证券、浙商证券、中信建投证券
时间	2024年10月30日-31日
地点	公司会议室（进门财经）
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：郭智超 财务总监：沈勇 证券事务代表：张赛玲
交流内容及具体问题记录	<p>1. 请介绍公司2024年第三季度的业绩情况。</p> <p>答：2024年三季度，公司营业收入和利润实现双增长，实现营业收入4.25亿元，同比增长31.60%，环比增长70.79%；归属于上市公司股东的净利润4,171.51万元，同比增长11.07%，环比增长44.27%。</p> <p>2. 公司与小米有哪些方面的合作，是否给小米15供货？</p> <p>答：小米系公司长期稳定合作的重要客户，公司为小米消费电子产品及小米汽车提供散热产品。未来，公司将继续立足于研发创新和产品升级，进一步加强头部客户合作。</p> <p>3. 公司北美大客户订单及市场份额不断增长，公司能否在未来仍保持该客户的增长趋势？</p> <p>答：北美大客户是公司重要客户，公司三季度该客户订单环比二季度有大幅度增长，目前该客户订单充足，2024年公司将进一步提升该客户的份额。未来，公司将继续立足于研发创新和产品升级，进一步加强头部客户合作。</p> <p>4. 公司上市以来新增了多项新业务，请介绍目前公司的产品布局以及对公司未来的影响。</p> <p>答：公司目前已拥有石墨散热片、均热板、热管、散热风扇、散热模组、导热垫片、导热凝胶、导热脂等较为完整的热管理产品，可以针对电子产品不同的散热需求提供系统化的散热解决方案。上市以来，公司依托较高的品牌知名度、较强的技术</p>

积累和优质的客户资源，紧跟行业发展趋势，积极通过新设、收购兼并等方式布局了散热风扇、液态硅胶、电子玻璃、汽车类胶粘剂等多项新产品，部分新产品已形成批量销售且订单充足，同时已有部分新产品进入国际知名消费电子客户、新能源汽车客户认证阶段。丰富的产品系列和优质的客户资源，有利于公司充分发挥产业协同效应和优化资源配置，在获取行业发展信息和导入新产品方面保持优先。

5. 公司越南项目进度如何？

答：公司在越南设立了全资孙公司越南思泉新材有限公司，投资建设散热产品项目，投资总额为3500万美元，用于购买土地、厂房建设与装修、购建固定资产、运营资金等。目前公司已在越南北宁VSIP工业园区选定土地地块并支付部分土地款，相关工作有序推进中。

6. AI的发展对公司业绩有无影响？

答：在AI技术融合的趋势推动下，消费电子终端迎来新的市场机遇，如多家国际知名科技公司今年以来，先后推出AI手机、AIPC等，其对综合散热方案提出了更严格的功能性和散热性能需求，公司也将从中受益，获取更多订单。

7. 公司光伏储能领域客户开发进展如何？

答：公司已与国内知名光伏储能客户建立合作关系，并已正式供货。

8. 公司对2024年全年的业绩有何预期？

答：公司在持续稳固和深化消费电子行业客户的基础上，将继续加大力度开发笔电、通信、新能源汽车、光伏储能、服务器等其他行业的客户，目前新产品和新客户陆续产生收益，公司对2024年全年业绩增长抱有信心。

9. 面对激烈的市场竞争，公司有哪些策略来保持或提升市场份额？

答：公司将继续以市场和客户需求为导向，巩固和加强与客户

	<p>的长期战略合作，紧跟国际一流客户的未来发展方向，积极布局海外，进一步提升公司在客户端的占有率、产品利润率，以及公司的市场份额。同时，公司将不断加快推进“热管理材料+热管理组件+热管理系统”的产品策略落地，加强与国际一流客户的战略合作，为客户提供全面的“热设计+产品”的综合解决方案和服务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年10月30日-31日