

股票代码：603045

股票简称：福达合金

福达合金材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与活动机构人员	西部证券：李柔璇 鹏华基金：曾欣 国泰海通资管：罗子博 辰翔基金：李向阳 乐盈（珠海）私募：李诗睿 理臻投资：张伟 浙江丰道投资：夏甘霖 耕霖（上海）投资：刘璟欣 深圳尚诚资管：黄向前 申万菱信基金：苗琦 中国人保资管：朱杨林 安联基金：邹英杰 厦门中略投资：林跃煌 北京泽铭投资：单河 浙江惟像：赵科伟 清研环境科技：卢哲
时间	2025年10月31日 10:30-11:10
地点	浙江省温州经济技术开发区滨海五道308号
上市公司接待人员	副总经理、董事会秘书：蒙山 证券事务经理：江建 投资经理：朱亮亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书向参会机构介绍了公司三季度经营情况及业绩增长亮点，并与参会机构进行了互动交流。</p> <p>本次沟通交流主要内容如下：</p> <p>1. 公司今年整体业绩很亮眼，公司能否方便介绍一下业绩主要增长点？</p> <p>答：今年前三季度公司营收、归母净利润同比增幅均在30%以上，主要受益于公司市场开拓及费用管控进一步取得成效。其中最大亮点是公司在“海外+高端”客户开拓方面取得较大突破，比如以重大项目开发形式进一步实现对施耐德、ABB等世界500强核心电器客户供货量的突破。未来业务的增长将聚焦于“海外+高端”的业务开拓，计划至2030年“海外</p>

+高端”的业务销售占比由当前的 10%提升至 40%。海外业务的毛利率整体上较国内业务高 10 个百分点以上，海外+高端业务销售占比的提升将大幅提升公司整体毛利率水平，有助于公司经营业绩的改善。

2. 数据中心、汽车领域未来发展如何？

答：三季度以来公司在数据中心应用领域业务延续上半年以来的良好发展态势，销售规模进一步提升，下有客户主要有 ASCO、良信电器、西门子等。该块业务的毛利率达到 20%以上，且业务增速较快，是公司目前及未来重点开拓的业务之一。从目前来看，数据中心行业发展维持高增长态势，行业配套产品存在巨大提升空间。

另外公司在汽车（含新能源汽车）应用领域也是延续良好势头。其中车载相关产品的业务规模已达到千万级水平，这块业务的毛利率显著高于公司整体水平。目前车载相关的触头业务基本由外资企业垄断，公司产品技术已达到国外同行头部企业水平，未来公司将依托自身竞争优势进一步实现对外资竞争对手市场份额替代的突破，这将是公司未来业绩增长的一大亮点。

另外公司在储能应用领域也实现了突破，目前已实现对新能源头部厂商的间接供货，未来随着储能行业的发展，公司也将能分享行业高速增长的红利。

3. 请问车载业务的突破点在哪里？目前是怎样一个情况？未来能进一步突破哪些客户？

答：公司近几年持续开拓车载业务，较以往年度今年整体规模加速增长。近期公司一款车载业务产品已通过重要客户的送样验证，公司车载应用领域的业务有望进一步放量。后续公司将重点开拓现有客户欧姆龙、松下、泰科等在车载领域的业务，这一块目前基本由日本同行企业占据主导地位，产品毛利率显著高于公司整体毛利率水平，未来若能有效突破，也将是

公司业绩增长的一大亮点。

4. 请公司介绍下海外业务的布局规划？

答：公司海外业务的规划是聚焦于“海外+高端”的业务开拓，计划至 2030 年“海外+高端”业务销售占比由当前的 10%提升至 40%。像施耐德、西门子、ABB 等外资在国内的企业，公司与其开展的高端业务不属于公司海外业务统计范畴，但其产品性能要求、毛利率与海外业务相当。公司将这一块与纯出口业务定义为“海外+高端”。

近两年公司“海外+高端”业务处于高速增长势头，未来若能进一步突破，其带来的业绩贡献弹性将远大于营收规模贡献的弹性。

5. 公司海外业务毛利高 10 个点以上的原因，是产品质地上的差异还是其他因素？

答：国外客户对产品品质及稳定性要求更高，相对国内中低端市场产品溢价更高。公司在电接触材料行业已深耕 30 多年，目前稳居国内市场份额第一的地位，相较于国内其他同行，技术、资源优势更加突出，这也将助力公司“海外+高端”市场的进一步开拓。

6. 请问美国关税对公司业务影响如何？

答：电接触材料行业客户的粘性比较高，因为产品验证周期较长，替换供应商的成本较高，下游客户一般也不会轻易更换供应商。目前公司产品出口的关税基本由客户承担，美国关税对公司业务基本不会产生负面影响。

7. 请介绍下公司的最新战略规划？

答：公司管理层面向 2030 年制定了“3+3+3+X+N”梯队式布局的五年战略，其中 3 个 3 分别指 3 大支柱型产业，3 大成长型产业，3 大支撑平台，X 是指探索未来新兴产业，N 是指通过并购实现跨越发展。在上述战略的引领下，公司将以“集团化”“全球化”“数智化”作为发展的关键词，在稳固电接触

	材料行业基本盘的同时，努力拓宽发展领域，实现主业与第二增长曲线协同发展的良好格局。
--	---

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能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。