

宁波金田铜业（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-08

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		
参与单位名称及人员姓名	参会名单请见附件。		
时间	2025 年 11 月 10-13 日	地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书丁星驰		
投资者关系活动主要内容介绍 公司向投资者介绍了公司发展战略、产能布局、产品应用、经营亮点等基本情况。 1、公司前三季度经营情况及利润同比增长的原因。 答：2025 年前三季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润 5.88 亿元，同比增长 104.37%；实现归母扣非净利润 4 亿元，同比增长 205.69%。2025 年前三季度，公司坚持推进“产品、客户双升级”策略，经营质量稳步提升。公司产品在高端领域的应用得到持续深化，海外市场拓展取得成效。同时，公司通过数字化建设和管理改进同步提升经营效率，带动盈利能力实现同比提升。 2、公司行业地位和竞争优势。 答：公司专注铜加工行业 39 年，是国内规模最大且产业链最完整的企业之一。2024 年，公司实现铜及铜合金材料总产量 191.62 万吨，铜材总产量已位居全球第一。公司铜产品种类丰富，能够满足客户对棒、管、板带和线材等多类别铜材产品一站式采购需求。公司已形成深厚的文化底蕴与卓越组织力，具备显著的市场规模地位和全球化的产业布局；拥有领先的制造与研发实力；构建了专业化的产品矩阵，并形成稳固的行业头部客户群体，同时构筑了面向未来的绿色再生技术壁垒，为公司成为世界级的铜产品和先进材料基地奠定了坚实基础。			

3、公司新兴市场领域的业务拓展情况。

答：公司坚持深化“产品、客户双升级”战略，攻克铜基材料高综合性能与特殊工况环境的技术瓶颈，陆续成功开发高导抗电弧、高导高韧、耐高温翘曲、高耐磨高耐蚀、高纯无氧等一批具有自主知识产权的高端铜基先进材料，持续扩充高毛利产品矩阵，以更全面、深入地满足新能源汽车、清洁能源、半导体芯片等战略新兴市场需求。2025 年前三季度公司应用于新能源汽车、光伏、风电等领域的铜产品销量继续保持增长态势。公司将紧抓新兴前沿科技领域的材料与产品需求机遇，通过技术溢价能力与高端产能释放，为公司长期发展注入强劲动能。

4、公司稀土永磁产品的产能和业务情况。

答：公司自 2001 年起布局磁性材料业务，经过 20 余年的深耕发展，现已成为国内同行业中技术较高、产品体系完善的企业之一。目前，公司设有宁波和包头两处磁性材料生产基地，包头基地一期已投产，公司稀土永磁材料的年产能已提升至 9,000 吨。公司积极推进包头基地二期项目，以进一步将产能提升至 1.3 万吨。同时公司通过新设立的德国子公司，加速国际化布局，提升国际市场份额。公司稀土永磁产品广泛应用于新能源汽车、风力发电、高效节能电机、机器人、消费电子及医疗器械等多个高端领域。

5、公司再生铜领域的地位优势及业务成果。

答：公司以“成为低碳再生产品主力解决方案提供商”为目标，不断创新铜基高新材料绿色发展新路径，已成为国内再生铜利用量最大、综合利用率最高的企业之一，也是全球业内为数不多的实现再生铜回收、提纯、深加工全产业链闭环的公司。2025 年前三季度，公司绿色高端低碳再生铜产品销量同比增长 100%。产品矩阵已覆盖铜带、铜线、电磁线、铜管、铜排、铜棒等，并应用于高端消费电子、汽车工业、电力电气等领域，具体包括笔记本电脑散热模组、手机震动马达、新能源汽车动力电池连接、AC/DC 电源等场景中，在多家世界知名客户产品中实现量产，形成以“绿色低碳再生铜产品”为代表的业绩驱动新要素。

附件清单	参与调研人员登记表
------	-----------

附件：

序号	公司名称	姓名
1	创金合信	黄超
2	创金合信	李寒舒
3	前海人寿	黄英邦