

江苏博迁新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-007

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐路演活动 ☐分析师会议 ☐新闻发布会 ☐媒体采访 ☒现场参观 ☐业绩说明会 ☐其他
参与单位名称	上海趣时资产管理有限公司、深圳前海博普资产管理有限公司、上海银叶投资有限公司、北京源峰私募基金合伙企业（有限合伙）、华福证券股份有限公司、诺安基金管理有限公司、上海盘京投资管理中心（有限合伙）、农银汇理基金管理有限公司、中汇人寿保险股份有限公司、新华资产管理股份有限公司、建信养老金管理有限责任公司、兴业基金管理有限公司、民生加银基金管理有限公司、上海域秀资产管理有限公司、国盛证券有限责任公司、博时基金管理有限公司、浙商证券股份有限公司、长江证券(上海)资产管理有限公司、财通证券股份有限公司、景顺长城基金管理有限公司、长城证券股份有限公司、上海喜世润投资管理有限公司、润晖投资咨询（北京）有限公司、诺德基金管理有限公司、Point72、华创证券有限责任公司、银华基金管理股份有限公司、东北证券股份有限公司、上海诚熠私募基金管理中心（有限合伙）、长盛基金管理有限公司、国海证券有限责任公司、上海胤胜资产管理有限公司、杭州巨子私募基金管理有限公司、上海聚鸣投资管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、上海保银私募基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、云南国际信托有限公司、北京市星石投资管理有限公司、平安资产管理有限责任公司、建信基金管理有限责任公司、太平养老保险股份有限公司、万家基金管理有限公司、上海汇正财经顾问有限公司、兴证全球基金管理有限公司、华泰资产管理有限公司、深圳市前海尚善资产管理有限公司、宁波溢锋私募基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、天风证券股份有限公司、中邮证券有限责任公司、国海富兰克林基金管理有限公司、中银基金管理有限公司、中银国际证券股份有限公司、鑫元基金管理有限公司、爱建证券有限责任公司、国金证券股份有限公司、中金大有资产管理有限公司、华西证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、中哲物产集团有限公司、弘毅远方基金管理有限公司、宁波宝隼资产管理有限公司、永赢基金管理有限公司、东吴证券股份有限公司、世嘉控

	股集团（杭州）有限公司、3W Fund Management Limited 及个人投资者（以上排名不分先后）
时间	2026 年 7 月
地点	公司会议室
上市公司接待人员	蒋颖女士（董事会秘书）、宋晓弟女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、 主要交流内容 问题 1：请简要介绍下公司的主营业务情况。 公司回复：公司的主营业务为电子专用高端金属粉体材料的研发、生产和销售。目前公司产品主要包括纳米级、亚微米级镍粉和亚微米级、微米级铜粉、银粉、银包覆粉体、合金粉。其中镍粉、铜粉主要应用于 MLCC 的生产，并广泛应用到消费电子、汽车电子、AI 硬件等领域；银包覆粉体产品主要用在光伏贱金属替代领域。公司的下游客户主要为有制浆能力的 MLCC 等电子元器件生产商以及各类浆料生产商。 问题 2：本次投资建设新项目中，分级产线的投资金额占比较高，请问是出于什么考虑？ 公司回复：本次新建项目中分级产线的投资金额占比较大，主要基于生产工艺特点与客户需求多样化两方面的综合考量。本次重点扩充分级产能，旨在强化公司的精细化分级能力，提升产品一致性与收率，从而更好地满足下游客户对高端粉体材料的差异化需求。 问题 3：公司的制粉产线与分级产线是否需要一一匹配？ 公司回复：与标准化流水线作业不同，公司产品型号较多、质量要求各异，即使同一型号产品，不同客户对粒径分布、球形度等性能指标的要求也存在差异。因此，公司制粉环节与分级环节的生产线之间不存在固定的配比关系。 问题 4：公司本次 H 股上市的目的是什么？ 公司回复：公司本次 H 股上市，旨在推动全球化战略的深

入实施，拓宽国际资本市场融资渠道，构建多元化资本运作平台，持续增强资本实力与综合竞争力，为公司长期可持续发展奠定基础。按照本次发行公告披露，公司本次 H 股上市所募集资金在扣除相关发行费用后，计划用于：

（1）技术研发与产品创新；（2）进一步提升公司生产能力；（3）偿还银行贷款；（4）全球市场收并购；（5）补充日常经营所需的营运资金及其他一般公司用途。本次 H 股发行上市能否最终完成存在不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

问题 5：MLCC 用镍粉市场的行业准入壁垒主要有哪些？

公司回复：MLCC 用镍粉市场属于技术和资本密集型产业，受制于严格的工艺要求、漫长的客户验证周期以及较大的初期投资。其行业准入壁垒主要包括：技术及工艺壁垒、严格的客户认证与较高转换成本壁垒，以及规模化生产与资本壁垒。

问题 6：MLCC 用镍粉行业新进入者获得客户认证的难度主要体现在哪些方面？

公司回复：MLCC 用镍粉行业新进入者获得客户认证的难度，主要体现在以下几个方面：其一，认证周期漫长且标准严苛。MLCC 制造商通常对镍粉供应商设有较长的认证周期，包括材料兼容性测试及终端产品制造流程验证，该过程耗时较长。其二，客户转换成本高，粘性较强。由于原材料的微小变化亦可能影响产品质量，客户在完成认证后通常不会轻易更换供应商，从而形成较强的客户粘性。对于新进入者而言，这意味着即便产品性能达标，仍需在较长时间内面对客户的观望与审慎评估。其三，行业准入的技术门槛持续抬升。由于下游客户对产品规格、质量等方面的要求越来越高，企业需要进行工艺技术、质量控制、成本控制及生产管理等多方面持续提高，对新进入

	本行业的企业形成了较高的技术壁垒。 问题 7：公司产品的定价机制是怎样的？ 公司回复：公司通过参考相关原材料的价格及/或在相关原材料价格基础上加收加工费或加价来确定若干产品的售价。原材料的采购价格通常根据公司下单当日相关网站的市场中间现货价格确定。 问题 8：公司在全球 MLCC 用镍粉市场的份额情况如何？ 公司回复：根据弗若斯特沙利文报告，以 2025 年收入计，公司在全球 MLCC 用镍粉供应商中排名全球第二，市场份额约为 11%。 问题 9：公司是否有提振股价的举措？ 公司回复：股票价格受经济形势、资本市场整体行情、公司经营业绩、投资者理念等多种因素共同影响。公司正紧密围绕既定的战略目标，一方面聚焦主营业务发展，持续优化内部经营管理，扎实做好生产经营各项工作，不断提升企业综合竞争力；另一方面高度重视市值管理工作，在合法合规的前提下，通过业绩说明会、机构调研、投资者热线等多种渠道，加强与投资者的沟通交流，向市场传递公司的内在价值与未来潜力。 二、 风险提示 公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息请以公司在上海证券交易所网站和法定信息披露媒体刊登的相关公告为准。本公告中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。
附件清单（如有）	
本次交流是否涉及公司内幕信息	☐ 是 ☒ 否
日期	2026 年 7 月汇总