证券代码：688102 证券简称：斯瑞新材

**陕西斯瑞新材料股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2022-006

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系**  **活动类别** | 特定对象调研 分析师会议  媒体采访 业绩说明会  新闻发布会 路演活动  现场参观  其他（请文字说明其他活动内容） |
| **形式** | 现场 网上 电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 信达澳亚：李泽宙；永赢基金：沈平虹、乔敏、李琦；东方证券资管：裴政；富安达基金：栾庆帅、沈洋；中欧基金：任飞；浦银安盛：凌亚亮；中信保诚：俞崴；中邮证券：李帅华；中泰证券：刘强；深圳杉树资产：郑琼香；开源证券：景宗阳；中信建投：邓天泽；华泰柏瑞：何静、谭笑、鲍雅、高怡；国海富兰克林基金：程刚；华夏基金：彭锐哲； |
| **时间** | 2022年9月1日—9月30日 |
| **地点** | 电话会议及现场 |
| **上市公司接**  **待人员姓名** | 董事长：王文斌  董事会秘书：徐润升  证券事务代表：王磊 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、公司在轨交领域的产品是耗材吗？**  答：公司的端环导条应用于轨道交通大功率牵引电机，矿山机械、核电水电发电机组、大型船舶、风力发电机等大功率电机，是该等电机的核心零部件。  **2、公司轨道交通领域用的高强高导铜合金的进口替代率是否已经比较高了？**  答：公司轨道交通领域的产品使用的高强高导铜合金材料，全部为自己生产的。  **3、端环导条制造中哪些环节的技术壁垒和难度较高？**  答：端环导条的制造分为材料合成、机械加工两个环节。材料合成环节是质变，技术壁垒较高；机械加工环节是形变，技术壁垒较低。  **4、高强高导铜合金材料除了轨交大功率牵引电机外，其他电机可以用吗？**  答：公司的端环导条除配套于轨道交通大功率牵引电机外，矿山机械、核电水电发电机组、大型船舶、风力发电机等大功率电机均可使用。  **5、高强高导铜合金材料中用于轨交、连接器占比大概有多少？**  答：高强高导铜合金领域的产品分为材料和制品，材料主要为高强高导铜合金铸锭，约占50%-70%；制品主要为大功率牵引电机用端环、导条，液体火箭发动机燃烧室内衬等，约占30%-50%，高强高导铜合金铸锭由下游客户轧制成板带，供给下游生产成连接器，应用于消费电子、新能源汽车等行业，由于供应链较长，具体各领域数据不好统计。  **6、新能源汽车领域，公司供给下游的产品是什么形式呢？是加工还是冶炼？**  答：公司做成高强高导铜合金铸锭供给下游。  **7、公司为什么不自行生产新能源连接器用板带材料？这个产业链上下游的技术壁垒是什么？**  答：公司的高强高导铜合金铸锭应用于5G通讯、新能源汽车、航空航天等领域，拥有强大的材料制造技术。在基础材料的国产替代、解决卡脖子问题的背景下，公司发挥自身优势，将高强高导铜合金铸锭，供给下游客户做成板带，最终应用于新能源汽车、消费电子等领域用连接器。公司目前没有建设生产板带的产线。产业链上游的技术难点是合金材料的合成、下游的技术难点在于铸锭的变形加工和轧制。  **8、公司围绕新能源汽车还有连接器之外的应用吗？**  答：公司的高强高导铜合金材料还可用于新能源汽车直流接触器和快速充电用高性能插接件。  **9、用于消费电子、新能源汽车的制品通常都需要进行认证，公司目前有没有接受到下游消费端企业的认证？**  答：公司尚未接受到下游消费端企业的认证。  **10、能否介绍一下公司在航空航天领域的产品？增速是否会较快？**  答：公司高强高导铜合金材料应用于航空航天的液体火箭发动机燃烧室内衬。液体火箭发动机燃烧室内衬是发动机重要核心部件，要求材料具有良好的高温性能、导热性能，将火箭发射过程中燃料燃烧的热量导出，确保发动机正常工作。全球火箭发射领域包括民用、军用，市场规模较大。同时由于是新的应用方向，增速会较快。  **11、公司的火箭发动机燃烧室内衬市场总量有多大呢？**  答：目前我们尚未把握到市场总量，但是全球民营火箭发动机市场比较活跃，公司目前是蓝箭等公司的战略合作伙伴。  **12、高强高导铜合金材料是否有在光伏单晶硅设备上的应用？目前处于什么进度？**  答：公司制造的铜合金材料具备高强高导、耐高温特性，可以在单晶炉冷场中应用，目前处于技术验证阶段。  **13、公司还有没有其他领域有可能用铬锆铜替代？**  答：铬锆铜的主要特性是高强高导，理论上对材料有相关需求的行业都可以用铬锆铜来替代，公司目前在积极拓展新的应用领域。  **14、高强高导铜合金领域销售的产品是否主要以铸锭为主？**  答：高强高导铜合金领域的产品分为材料和制品，材料主要为高强高导铜合金铸锭，制品主要为大功率牵引电机用端环、导条，液体火箭发动机燃烧室内衬。材料约占50%-70%，制品约占30%-50%，主要受材料和制品各自市场波动影响。  **15、公司销售的铸锭中铬锆铜合金和铜铁合金各占多少？**  答：募投项目围绕高强高导铜合金材料及制品，规划14300吨材料、制品、粉末，围绕铜铁合金材料，规划5700吨铜铁合金杆棒线、板带、粉末。目前销售的铸锭全部为铬锆铜合金铸锭，铜铁合金材料及制品目前处于市场验证阶段。  **16、高强高导铜合金材料及制品的定价方式是什么？铜价波动对定价有何影响？**  答：高强高导铜合金材料及制品大部分为开口价，开口定价模式的产品，原材料的波动不影响加工费的金额。  **17、高强高导铜合金材料及制品，公司扩展的产能里原材料和制品的占比大概是多少？**  答：公司扩展的产能主要来自于募投项目“年产4万吨铜铁和铬锆铜系列合金材料产业化项目（一期/2万吨）”。募投项目中围绕高强高导铜合金材料及制品，安排14300吨材料、制品、粉末，围绕铜铁合金材料，安排5700吨铜铁合金杆棒线、板带、粉末。按照募投项目可研规划，制品大概占60%，材料大概占40%。  **18、高强高导铜合金材料的产能规划是多少？目前进展和订单量情况如何？**  答：公司铸锭原有产能大约为6000吨左右，新增铸锭产能为募投项目的8000吨左右，达产后产能合计约为14000吨左右。募投项目各项工作进展顺利，目前厂房等基础设施建设基本完成，部分主要设备陆续安装调试完成，生产工艺验证稳步推进，已经达到批量化投产条件，目前已进入产能爬坡期。  **19、高强高导铜合金下游几个比较大的应用方向，占比大概各是多少？**  答：高强高导铜合金领域的产品分为材料和制品，材料主要为高强高导铜合金铸锭，约占50%-70%；制品主要为大功率牵引电机用端环、导条，液体火箭发动机燃烧室内衬等，约占30%-50%，高强高导铜合金铸锭由下游客户轧制成板带，供给下游生产成连接器，应用于消费电子、新能源汽车等行业，由于供应链较长，具体各领域数据不好统计。  **20、公司中高压电接触材料及制品的订单是跟着电网招标走吗？**  答：公司中高压电接触材料及制品可以应用于电力的发电、输电和配电领域，输电领域主要与国家电网建设相关，发电和配电市场受发电领域、电网建设和城市建设等相关。同时该产品出口全球主要电力设备客户，出口部分的订单与国家电网招标没有直接关系。  **21、中高压电接触材料的应用都是灭弧室吗？**  答：中压电接触材料主要用在真空灭弧室中。  **22、公司的电接触材料及制品中中压还是高压多？占比大概是多少？**  答：公司的中高压电接触材料及制品中，中压比较多。今年上半年，中压部分收入大约1个亿左右，高压部分收入大约4000万左右。  **23、贵公司产品在风电上的应用有哪些？**  答：公司中高压电接触材料及制品中的铜铬触头，已经在风电35KV的真空灭弧室中使用；公司的集电环、铜排等产品通过配套下游客户产品应用到了风电领域。  **24、中压触头和高压触头预计未来的增速是多少，增长来自于哪些因素？**  答：公司中高压电接触材料及制品（中压触头和高压触头），广泛应用于发电、输电和配电领域。  受双碳政策影响，全球用电需求扩大，绿色低碳环保的真空开关替代SF6开关的趋势，大力推进清结能源光伏发电和风力发电，发电端对中高压开关需求增大；  国家电网现在提出“24 交流/14 直流”等输配电线路，加大网格化密度，解决统一调配、按需调配等，输电端对高压钨铜触头需求量会增加；  新能源汽车快速推广，充电桩在公共区域和地库的普及，会新增和改造各种配电设备，配电端对中高压开关需求也会增大。  整体来看，未来中压触头会保持20%左右的增长速度，中压触头会比高压触头增速更快一些。  **25、铜铬触头未来的市场增量和公司能获取的份额大概有多少？**  答：公司生产的铜铬触头被国家工信部评定为“单项冠军产品”，国内市场占有率约60%左右，受双碳政策及新能源发电扩张的影响，公司启动了产能五年倍增计划。  **26、公司的光模块芯片基座的主要用途是什么？**  答：公司的铜钨合金材料具有低膨胀高导热的性能，用该材料制备的光模块芯片基座，主要作用就是把芯片工作过程中产生的热量快速散掉。  光模块是进行光电和电光转换的光电子器件。光模块的作用就是发送端把电信号转换成光信号，通过光纤传送后，接收端再把光信号转换成电信号。光模块中有三大核心部件，光芯片、激光器和光棱镜，此三大部件对载体材料的散热系数和热膨胀系数有着苛刻的要求，此载体叫光芯片基座。  **27、高性能金属铬粉在公司的营业收入中占比大概是多少？单吨价格大概在什么水平？**  答：大概占到5%左右，单吨价格大约10-12万元左右，具体价格受原材料价格波动的影响。  **28、公司高性能金属铬粉的用途主要是用于满足新增触头产量的生产吗？**  答：公司生产的高性能金属铬粉主要是用于满足下游客户高温合金产品的市场需求，同时满足公司中高压电接触材料的生产需求。  **29、高温合金中铬的占比大概是多少，公司铬的生产是低温破碎还是冶炼？**  答：高温合金中需要的铬粉大约占20%，我们铬粉的生产过程中不涉及冶炼。  **30、国内还有其他低温破碎技术生产铬粉的公司吗？这个技术的壁垒是什么？**  答：国内能低温破碎生产铬粉的公司很少。技术壁垒主要是如何在低温环境下获得低氧、低氮、低酸不溶物，颗粒度均匀的铬粉。  **31、国家用电紧缺，加大火电建设对高性能金属铬粉的需求影响大概有多少？**  答：国家针对超超临界火力发电项目的新增建设和对原火力发电进行超超临界升级改造，存量和增量对高性能金属铬粉的需求量会比较大，具体数量受相关行业政策及规划的影响。  **32、能否介绍一下高性能金属铬粉的产能情况？西部超导占比大概多少？**  答：国家两机专项、超超临界火力发电行业对高端高温合金提出了迫切需求，高性能金属铬粉是研发制造高端高温合金的关键基础原材料，高温合金中需要约20%左右的铬，公司根据市场情况，2021年启动了打造年产2000吨高性能金属铬粉规划，推动公司高性能铬粉产业的快速增长。西部超导是该产品的主要客户。  **33、国内很少有CT和DR球管的供应商，公司是什么时候开始做的？**  答：从2015年开始。公司目前已成为西门子爱克斯、联影医疗等生产CT和DR球管厂家的本土唯一供应商。  **34、国内西门子医疗基于什么原因需要CT和DR球管零组件国产替代，国内有别的供应商吗？**  答：国内西门子医疗之前采用国外进口的球管零组件，有就近配套和降低成本等需求，由于公司是西门子中高压电接触材料及制品的优秀供应商，基于公司多年的技术沉淀和良好的合作关系，西门子向公司提出了开发医疗用CT和DR球管零组件的需求。像我们这么完备的零组件供应商国内暂时应该没有。  **35、西门子医疗用公司的CT及DR球管，主要是国内的医疗设备还是全球的都用？**  答：西门子医疗用公司的CT及DR球管的医疗设备，在国内外均有销售。  **36、公司的CT和DR球管零组件在西门子和联影医疗的份额能达到多少？**  答：公司2015年启动研发医疗影像设备新材料及组件，与西门子医疗和联影医疗具有稳定的合作关系，关于市场份额目前公司未获取到相关信息。  **37、CT和DR球管的毛利未来能稳定在多少？**  答：随着工艺的成熟和稳定及产销规模的增大，未来该零部件的毛利会比现在有明显提升。  **38、公司CT及DR球管零组件未来预计收入增速是多少？**  答：受疫情及高端医疗设备市场下沉的影响，医疗设备需求增加，公司生产的CT及DR球管零组件的市场需求也同步增加。目前，公司已启动产能两年倍增计划。  **39、募投项目中铜铁合金的投放方向已有客户订单还是需要后续开发客户？**  答：公司在全球率先启动新一代铜铁合金研发制造，该产品可应用于大尺寸OLED显示屏背板、新能源汽车大功率线路板自动化焊接用烙铁头等领域。OLED背板与韩国LG合作，烙铁头主要与日本白光合作，目前均在产品验证阶段。  **40、公司的新一代铜铁合金，从研发到产品验证，最后有的可能因为商务谈判环节利润较低放弃合作，是否会影响公司的经营效率？**  答：公司的新一代铜铁合金具有先发优势，公司一定会用好这个先发优势，做好商务谈判的工作，在商务谈判中获得有利形势，确保公司的经营效率不受影响。  **41、随着募投项目的投产，收入会有什么变化？**  答：IPO募集资金投向“年产4万吨铜铁和铬锆铜系列合金材料产业化项目”一期，建设2万吨产能，包括14300吨铬锆铜合金材料、制品和高端粉末，5700吨铜铁合金材料、零件及高端粉末。前期我们已经用自筹资金基本完成厂区建设。截止2022年6月末，厂房等基础设施建设、主要设备安装调试、生产工艺验证等完成并达到批量化投产条件，募投项目各项工作进展顺利。根据募投项目规划，项目投产后第一年新增营业收入3亿元左右，实际收入根据市场、行业、经济等因素会有波动。  **42、随着募投项目产能的释放，预计各产品的收入贡献？**  答： 高强高导铜合金材料及制品用于新能源汽车、消费电子、5G通讯、航空航天等领域，高强高导铜合金材料可用于新能源汽车连接器、充电插头、直流真空接触器触点等，制品除了应用于轨道交通大功率牵引电机、发电机等领域，同时积极开拓液体火箭发动机燃烧室内衬等新的应用领域。铜铁合金材料、零件及高端粉末可用于大功率线路板焊接用烙铁头等领域。  具体各产品的收入受市场、行业、国际环境等因素的影响。  **43、募投项目未来净利率10%是否合理？**  答：公司募投项目为“年产4万吨铜铁和铬锆铜系列合金材料产业化项目”一期，建设2万吨产能，包括14300吨铬锆铜合金材料、制品和高端粉末，5700吨铜铁合金材料、零件及高端粉末，募投项目的10%净利率是根据前期规划估算的。  公司以材料和制品形式对外销售，制品毛利率较高、材料毛利率相对较低，公司经营目标是尽可能销售制品，毛利率会相对高一些。  **44、募投项目产能释放的节奏是什么？**  答：按募投项目产能规划，投产后三年达产，产能逐步释放，目前募投项目各项工作进展顺利。  **45、募投项目预计达产的时间为2024年，为什么爬坡阶段比较长？**  答：一方面是设备和产线需要调试；另一方面是市场端的需求，老产品可快速产业化，新应用领域需客户进行逐步验证和产业化，产能爬坡是项目达产的必要过程，募投项目预计2024年达产符合项目可研预期。  **46、公司的研发费用和市场上的友商差不多，为什么主要客户大多比较高端？**  答：公司始终坚持围绕标杆客户进行创新研发和市场营销。这些标杆客户通常也是我们的高端客户，他们的技术在其领域处于领先地位，围绕这些客户的需求进行研发，使得我们的研发行为以及费用的投向靶向作用明显，少走了弯路，提高了研发效率，赢得了客户。同时标杆客户完善的供应商培养及管理体系，也让公司在与其日常合作中，不断完善、提高满足客户的能力，继而形成了稳定持久的合作关系。  **47、公司的研发费比较少，是否有与高校或者其他的平台共同研发情况？**  答：公司采用了围绕标杆客户进行创新研发的模式，使得研发行为靶向作用明显，研发费使用效率较高。同时公司积极与西安交大、深圳大学等高校、科研院所对接，开展了产学研相关工作。  **48、随着原材料价格波动，公司加工费如何调整？对利润是否有较大影响？**  答：公司产品的定价模式主要有敞口定价和闭口定价，闭口定价的产品在原材料波动超过一定的范围时，会启动调价。敞口定价的产品，原材料的波动不影响加工费的金额，对利润没有影响。  **49、公司开口价和闭口价的产品占比大概情况如何？**  答：高强高导铜合金材料及制品大部分为开口价，中高压电接触材料及制品大部分为半闭口价（原材料价格波动超过一定范围时进行调价），高性能金属铬粉定价为原材料加加工费，具体价格视产品品质和性能不同而定。  **50、公司愿景：“成为全球细分领域新材料的领跑者”是如何在各产品中规划和实现的？**  答：公司围绕细分行业标杆客户进行创新研发和市场营销的模式，推动公司的发展战略。通过标杆客户的引领、带动、辐射作用，推进与全行业进行深度技术研发和市场合作，实现公司成为细分领域新材料领跑者的目标。  创新战略方面，目标是在公司所从事的新材料细分领域每年新增发明专利占据全国第一、全球第一，努力达到全球新增专利的50%以上，实现技术创新绝对领先。 市场战略方面，全力打造产能，满足行业发展需要；目标是市场占有率达到全国的70%以上，并争取占据全球的50%以上，成为该细分领域的全球头部企业。  **51、公司的产品树发展模式，不同的产品和技术都需要专门的生产、销售，公司内部如何管理？**  答：公司的产品树发展模式是以技术为根，产品为果，不断成长与壮大，形成了多领域多品种的产品树。针对每个成熟的产品成立单独的事业部，进行经营管理。确保所有订单的及时交付以及客户满意。  **52、公司上半年收入增长不快，扣非利润下滑主要是受原材料价格波动的影响吗？**  答：受上半年消费电子行业下行的影响，高强高导铜合金材料销量不及预期。上半年扣非净利润下降，有铜价上涨的因素，同时也有上市相关等非经常性费用增加；募投项目厂房设备转固，固定费用增加，产能尚未充分释放；疫情影响：年初西安疫情对产能造成影响，上海等地疫情对下游客户需求及公司出口业务的物流造成影响。  随着疫情的好转，募投项目产能的释放，铜价的平稳等不利影响因素的消失，扣非净利润将会越来越好。  **53、公司今年上半年毛利率波动影响的主要因素有哪些？**  答：主要原因有：相对于去年同期，受铜价上涨的影响，产品成本增加；本期上市相关等非经常性费用增加；募投项目厂房设备转固，固定费用增加，产能尚未充分释放。  **54、公司正常的原材料存货周期大概是多久？**  答：从上半年经营情况来看，公司存货周转天数为90多天。  **55、公司有一些新的领域和客户拓展吗？**  答：公司主要生产各类铜合金材料及制品，作为基础材料应用领域非常广泛，公司持续进行创新研发，不断开拓新的领域，力争成为每个细分领域新材料的领跑者。目前正在积极推进新能源汽车领域、航空航天、光模块芯片基座、光伏单晶硅等相关领域的拓展。  **56、为保证供应链的安全，西门子筛选供应商是同时几家并存吗？**  答： 西门子作为全球一流的企业，有完善和成熟的供应商管理体系，为了保证供应链的稳定、安全，供应商通常不会是一家。  **57、公司计划什么时候再次启动融资计划？**  答：公司目前全力推进募投项目（一期）的实施，具体的再融资计划需根据未来产业需求等情况决定，具体以公司公告为准。  **58、公司今年预计的收入中各类产品的占比大概是多少？**  答：上半年，高强高导铜合金材料及制品占主营业务收入的45%左右；中高压电接触材料及制品稳定增长，收入占比30%左右；高性能金属铬粉受高温合金行业的需求增长，收入占比5%左右；医疗用CT及DR球管目前主要受产能的制约，产品大量处于试验和样件制造阶段，收入占比5%左右，其他各类产品合计占15%左右。  高强高导铜合金材料及制品，二季度受消费电子行业影响，增速有所放缓，但受益于新能源汽车行业发展及消费电子行业的回升，预计全年收入占比较上半年会有所回升，全年各领域收入占比会有变动。  **59、铜合金材料前两年的增速很快，未来能否保持稳定增速，具体是什么样的？**  答：公司的高强高导铜合金材料及制品应用于新能源汽车、消费电子等，受消费电子市场影响，短期内增长速度有所放缓，近期有所恢复，从长远看整个市场还是很有潜力的。铜铁材料应用方向主要为OLED屏背板和大功率线路板焊接用烙铁头，这个领域未来增长也很看好。  **60、公司未来半年到一年，确定性比较高的增长点是哪些？**  答：中高压电接触材料及制品领域会保持稳定增长。高强高导铜合金材料及制品领域，短期受消费电子影响，但受益于新能源汽车的快速发展、火箭发动机燃烧室内衬及其他新领域的不断开拓，该产品增长势头会比较好。医疗用CT及DR球管零组件随着下游市场的拉动及公司产能的不断扩大，会实现较快增长。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2022年9月1日—9月30日 |