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：2022-009

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系****活动类别** | [x] 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[x] 现场参观[ ] 其他（请文字说明其他活动内容） |
| **形式** | [ ] 现场 [ ] 网上 [x] 电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 兴业证券：张浩；汇丰晋信：郑小兵；博时基金：周龙；华商基金：张雨迪、彭欣杨；广发基金：王丽媛、王云骢 ；东方财富：邓迪飞；中金资管：徐榕。汇华理财：于宏杰；泰康资产：张烁、肖锐；东北证券：要文强、王凤华；信达证券：娄永刚、云琳、陆禹舟；景顺长城：李建霏；长盛基金：郭堃、王炳方、王远鸿。农银汇理：陈富权、刘荫泽；国金证券：陈凯丽、宋洋；淳厚基金：陈印；长安信托：徐勇；国泰基金：孙朝晖；建信基金：江映德、李梦媛；鹏华基金：李君海；民生加银：柳黎； |
| **时间** | 2022年11月1日—11月30日 |
| **地点** | 电话会议 |
| **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、能否拆分一下2021年高强高导铜合金领域各产品的销售额？**答：2021年公司高强高导铜合金材料及制品收入为4.8亿。其中1.3亿左右是轨道交通行业大功率牵引电机用端环导条的收入，3.5亿左右是铸锭材料的收入，该材料供给了下游板带生产企业，终端应用于新能源汽车、消费电子等连接器企业。**2、前三季度高强高导铜合金材料及制品占公司收入的多少？主要是供给轨交行业吗？**答：大约占主营业务收入的50%左右,其中材料占30%左右，制品占20%左右。材料主要供给下游客户生产板带，再制造成连接器供给新能源汽车、消费电子、5G通讯等行业，制品目前主要是用于轨道交通牵引电机中的转子材料。**3、募投项目中高强高导铜合金的材料及制品各多少？达产后材料总产能大概有多少？**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，其中材料8000吨，制品及粉末6300吨。以前材料的产能大概6000吨左右，募投项目达产后材料产能约14000吨。**4、公司高强高导铜合金铸锭在消费电子领域具体应用的地方有哪些？**答：在Type-C等需要高强高导性能的连接器方面都可应用。**5、公司未来连接器产品的增速预期是多少？**答：受美元加息以及消费电子行业下滑的影响，目前对未来市场的预期不是很明朗。但是随着欧盟Type-C法案的推行，新能源汽车用大电流高电压的普及，对公司产品有积极影响。**6、火箭发动机燃烧室内衬用材料目前替代情况怎么样？**答：目前国内通用的材料是铜铬，用耐高温和强度都更好的铬锆铜进行替代，能支撑更大的火箭推动力。公司该产品有持续研发的优势，目前在国内比较领先，产品也供给国外一些客户进行试验。**7、火箭发动机燃烧室内衬未来几年的收入目标大概是多少？**答：公司在该领域为近几年新开发业务，目前业务量不大，未来几年该业务的收入会随着航天发射业务的增长而增长。二十大报告把航天强国列入了加快建设的序列，我们相信中国的航天发射业务进入了快速增长的轨道。**8、液体火箭发动机燃烧室内衬目前国内和出口的销售收入占比各多少？**答：目前客户主要为国内企业，我们也在积极的和国外公司对接。**9、公司的液体火箭发动机燃烧室内衬产品是供应材料给下游吗？**答：供给蓝箭航天等商业航天客户的产品是将高强高导铜合金材料制成的成品，供给其他客户的是半成品或材料。**10、公司去年在液体火箭发动机燃烧室内衬的订单大概有多少是商用企业，今年情况如何？未来一两年的业绩预测大概有多少？**答：去年的订单都是商业航天的，受益于二十大对航天强国定位，商业航天市场等会对该产品的增长有促进作用。**11、公司液体火箭发动机燃烧室内衬如果放量较快，是否需要变更募投项目方向或者增加募资？**答：不需要。**12、募投项目中哪个产品是和光伏用水冷热屏相关的？**答：高强高导铜合金材料可以应于光伏水冷屏。**13、公司中高压触头目前的产能及未来规划大概是多少？**答：2021年产能约1000万片，今年产能达到1200万片左右。同时公司启动了五年倍增计划，预计在2026年达到产能2000万片左右。**14、公司中高压电接触材料及制品的市占率已经较高，如何看待未来增长空间？**答：公司中高压电接触材料及制品（铜铬触头和铜钨触头），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，大力推进清洁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，输电端对高压铜钨触头需求量会增加；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。同时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，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。**15、中高压电接触材料及制品的收入国内和国外客户占比是多少?在细分领域核心地位有什么体现？**答：中高压电接触材料及制品的主要客户为西门子、ABB、施耐德、伊顿、东芝、中国电装、宝光、旭光、许继等国内外知名电力装备制造商。该产品以内销为主，内销占比85%左右，外销15%左右。现中压铜铬触头产品国内市场占有率大于60%，公司同时是该产品行业内技术标准的主要起草单位、国家高技术研究发展计划（863 计划）新材料领域课题的受托研发单位，拥有国家科技进步二等奖奖项和制造业单项冠军产品奖项。 **16、公司中高压电接触材料及制品的市场占有率很高，核心技术是什么？**答：核心技术包括：真空熔铸制造技术、真空自耗电弧熔炼技术、真空熔渗制造技术、混粉烧结制造技术和3D打印制造技术等。**17、请介绍下公司光模块芯片基座产品及其下游客户。**答：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。公司生产的光模块散热基座，具有低膨胀高导热的性能特点，主要作用就是把光模块芯片工作过程中产生的热量快速散掉，目前公司正在打造年产200万件的制造能力。目前潜在的直接客户有中际旭创、天孚通讯、新易盛、Finisar、AOI等。**18、光模块芯片基座计划打造多少规模的产能？**答：2022年计划建成年产200万件的制造能力，支持光通信行业向 800G、1600G、1.8T快速发展。**19、请介绍一下公司高性能金属铬粉的产能分配及对外供应量的增长预计？**答：目前高性能金属铬粉年产能约1000吨，其中一半自用，一半对外销售给西部超导、西门子等客户。随着两机专项和国家针对超超临界火力发电项目的新增建设和原项目升级改造，未来存量市场和增量市场对高性能金属铬粉的需求量会持续增加。**20、公司的高性能金属铬粉目前收入大概有多少，未来的产能打造及市场预估能达到多少？**答：前三季度收入约3500万左右。国家两机专项、火力发电超超临界机组领域等对高端高温合金有着迫切需求，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，将推动公司高性能金属铬粉快速增长。公司2021年启动了打造年产2000吨高性能金属铬规划，推动公司高性能铬粉产业的快速增长。**21、用于高温合金的高性能金属铬粉的技术难度高吗？**答：用于高温合金的高性能金属铬粉的技术难度主要体现在：一是用于高温合金的金属铬粉纯度要求高，要做到低氧低氮低酸不溶物；第二个是金属铬硬度高，不易破碎；三是裂纹源、疲劳源不易处理。22**、高性能金属铬粉下游主要是高温合金吗？**答：该产品起初是用于公司中高压电接触材料的生产，自产自用。同时高性能金属铬粉也是研发制造高端高温合金的关键基础原材料，受益于国家两机专项、火力发电超超临界机组领域等对高端高温合金的迫切需求的推动，公司高性能金属铬粉业务增长较快。**23、用于高温合金的高性能金属铬粉的技术难度高吗？**答：用于高温合金的高性能金属铬粉的技术难度主要体现在：一是用于高温合金的金属铬粉纯度要求高，要做到低氧低氮低酸不溶物；第二个是金属铬硬度高，不易破碎；三是裂纹源、疲劳源不易处理。**24、公司高性能金属铬粉的下游客户除了西部超导，还有哪些？**答：高性能金属铬粉方面主要客户有德国西门子、德国GfE、西部超导等全球知名客户，主要应用于靶材和高端高温合金等领域。**25、医疗用CT及DR球管零组件主要包括哪些？零组件的价值量大概是多少？**答：公司应用于CT及DR球管零组件的种类比较多，主要包括金属管壳组件、转子组件、轴承套、阴极零件等，除了轴承和靶材外，其他都做。供应的单只球管用零组件根据球管型号不同，价格有所差异。**26、公司和联影医疗有竞争关系吗？**答：联影医疗是公司的客户，主要生产医疗器械及CT等影像设备球管，公司为其配套材料及零组件。**27、随着联影医疗的上市和产能发展，公司有没有感受到联影订单的增长较快？**答：联影医疗刚上市不久，随着其募投项目推进，CT等医疗影像设备用球管产能的扩大，公司与联影医疗的合作会更加紧密。**28、公司的医疗用CT及DR球管零组件的产能规划和目标是多少？**答：公司于2021年启动了产能倍增计划。同时公司参与了国家工信部“2021年国家新材料生产应用示范平台——医疗器械材料生产应用示范平台项目”、“2020年产业基础再造和制造业高质量发展专项” 。 **29、CT及DR球管明后两年的增长速度预计有多少？**答：受益于医疗新基建的发力，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。**30、公司的新一代铜铁材料是焊接用材料吗？**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。目前正在与韩国LG、日本白光、快克股份等公司进行商用对接。**31、募投项目一期目前的进度如何？请对下游应用情况做下介绍。**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。 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、大尺寸OLED屏幕背板等领域。**32、公司三季度业绩下滑的主要因素是哪些？** 答：三季度业绩有所下滑，主要受以下因素影响： 1、消费电子行业整体下滑，致使公司高强高导铜合金材料订单随同下滑； 2、上半年高铜价形成的高成本存货，在三季度予以消化。同时，铜价的剧烈波动带来了客户下单时的观望情绪，致使部分订单延缓。 3、三季度研发活动活跃，发生研发费用1820多万，研发费用增大，减少了当期利润； 4、受疫情影响，商务交流受限，货物交付、新产品推广、新市场的获取受到一定影响。 未来，随着疫情管控越来越科学、美元加息步入尾声，原材料价格趋向稳定，受上述因素影响的订单持续恢复，叠加公司产能的进一步释放，公司的业绩整体预期未变。**33、公司各模块业务占比大概有多少？占比较高的高强高导铜合金在各下游领域的占比各有多少？**答：高强高导铜合金材料及制品营收占50%左右，其中的制品端环导条主要供给轨道交通，占20%左右，其余的材料占30%左右；中高压电接触材料及制品占30%左右；高性能金属铬粉、医疗用CT球管及组件各占5%左右；其余产品占比合计10%左右。**34、公司原材料采购价格波动与定价策略如何安排？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。**35、公司产品内销和出口的占比有多少？如何展望未来国内和海外市场的发展？** 答：公司内销占比为80%左右，出口占比为20%左右。公司对国内和海外市场都很重视。受益于统一大市场、双循环、新基建、高水平自立自强等因素的影响，国内市场未来的发展前景会持续向好。同时在海外市场的开拓方面，公司将继续加强以标杆客户为中心（世界五百强）的创新研发和市场营销的模式，通过解决标杆客户的难点、痛点、痒点，实现创新研发与市场营销的循环互动，推动标杆客户营销的内涵式增长，继而对全球市场的增长产生引领、带动、辐射作用。**36、公司和下游客户有账期吗？**答：公司整体的应收账款周期天数为80天左右，不同的行业客户账期不尽相同。**37、公司未来成长最快的是哪个领域呢？**答：增长最快的预计会是高强高导铜合金材料及制品领域，虽然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。中高压电接触材料及制品领域会保持稳定增长。医疗用CT及DR球管零组件和高性能金属铬粉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。**38、公司涉及的研发领域和很有前景的方向很多，是如何做到的？**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。 |
| **附件清单****（如有）** | 无 |
| **日期** | 2022年11月1日—11月30日 |