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：2022-010

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 董事会秘书：徐润升  证券事务代表：王磊 |
| **时间** | 2022年12月1日—12月30日 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接**  **待人员姓名** | 融通基金：徐笔龙；中邮证券：王靖涵；大潮基金：汪滔：东方阿尔法：孙振波；安信证券：覃晶晶；清和泉资本：张格培；泰康基金：刘少军；民生证券：刘小华、孙二春、邱祖学；上海合远：王烨华；和谐汇一：王成强；富国基金：邬华宇；信达证券：云琳；国信证券：刘孟峦、焦方冉、马可远；交银施罗德：郭斐、周珊珊、管浩维、谭星星；国投瑞银：汤龑、张楠；中信建投：任宏道；兴全基金：刘平；民生加银：孙常蕾；东证资管：胡晓；长信基金：唐卓菁；中邮人寿：朱占宇、赵扬。 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、供给轨交领域的产品预计增速是多少？客户结构是什么情况？**  答：维持稳定增长，国际市场客户主要是西屋制动、GE交通、阿尔斯通、庞巴迪、西门子、斯柯达等，国内客户主要是中国中车等；  **2、公司供给轨交领域的产品出口占比有多少？主要应用场景是存量还是增量市场？**  答：轨道交通领域用端环和导条的销售额中，出口业务占比70%左右，内销30%左右。存量与增量应用场景均有。  **3、高强高导铜合金材料及制品应用于新能源汽车的规划大概是什么情况？**  答：目前公司高强高导铜合金铸锭销售到下游客户，下游客户轧制成板带，生产成各种连接器，供应到其下游的消费电子领域和新能源汽车领域。随着新能源汽车领域的高速增长，高电压大电流连接器、快速充电用高性能接插件和直流接触器都会用到这个材料。  **4、未来公司是否有计划向下游连接器延伸？**  答：暂时没有，公司会根据市场情况进行研究并做出决策。  **5、火箭发动机燃烧室内衬产品目前需求和供应情况如何？**  答：公司生产制造的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。该产品是公司将高强高导铜合金在新领域的应用，需求与供应目前正常。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阶段。  **6、液体火箭发动机燃烧室内衬产品的技术壁垒在哪儿？**  答：首先液体火箭发动机燃烧室内衬用材料制备难度比较大（高纯度、高均匀性、高一致性），内衬是发动机重要核心部件，必须具有良好的导热性、抗高温软化性能、优异的抗疲劳性能、高精度尺寸等特点。  **7、公司目前已经切入Space X的供应了吗？**  答：公司目前尚未直接进入Space X的供应体系。但是正在积极对接国外的Space X、阿丽亚纳、蓝色起源等航天发动机公司。  **8、高强高导铜合金材料及制品中未来哪些增速会比较快？**  答：铸锭材料主要供给下游客户生产板带，再制造成连接器用于新能源汽车、消费电子、5G通讯等行业，该材料目前国内50%都依靠进口，受国产替代和内循环政策的影响，以及新能源汽车行业的快速发展，未来增速会比较快。制品主要用于轨道交通牵引电机和液体火箭发动机燃烧室内衬，未来轨道交通牵引电机会稳定增长，火箭发动机燃烧室内衬会会随着航天发射业务的增长而快速增长。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。  **9、公司中高压电接触材料及制品的市占率已经较高，如何看待未来市场空间和规划情况？**  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。从2021年开始，中高压电接触材料及制品进入快速增长阶段，2021年公司根据市场预测制定5年倍增计划。  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。  **10、铜铬触头中铬的含量是多少？是铬含量越高越好吗？**  答：铜铬触头中铬含量大概在25%-50%，不同的产品类别铬含量不同，主要根据不同工况下对导电性、开断性等性能需求的不同而进行选取。  **11、介绍下公司光模块芯片基座产品的情况，目前供货进展如何？**  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，进展正常。  **12、高性能金属铬粉的营业收入大概有多少，今年增速如何？**  答：2021年营业收入大约3000万左右，2022年前三季度收入约3500万左右。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，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，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。  **13、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在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。  **14、高性能金属铬粉未来几年的产销量规划是什么？**  答：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。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，目前各项扩产工作进展顺利。  **15、高性能金属铬粉的核心技术是什么，其难点是什么？**  答：用于高温合金的高性能金属铬粉主要使用低温破碎技术，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更高，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。  **16、请介绍下公司的新一代铜铁合金的应用情况。产品目前处于什么阶段，是否量产？**  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。  **17、球管的单价大概是多少？公司供应的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？主要客户有哪些？**  答：根据球管型号的不同单价在20-30万左右，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。目前客户有西门子医疗、联影医疗、万睿视、医源医疗等公司。  **18、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，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”。  **19、医疗用CT及DR球管的未来产能规划是多少？**  答：公司生产的医疗用CT及DR球管零组件主要配套全球医疗球管生产厂家，随着国外客户持续扩产，国内客户开始启动，公司同步启动产能规划，并积极推进该产品国产替代进口，公司是国内目前唯一比较完备的零组件供应商。  2021年该业务营业收入为2600多万元，同时公司制定了该产品的两年倍增计划。为了满足其长远发展，公司正在按照医疗产品的生产需求，规划和设计新的厂房和生产线，以满足主要客户西门子医疗、万睿视、联影医疗、医源医疗等企业的配套需求。  与此同时，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”，确保公司在该产品保持国内领先地位。  **20、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：西门子爱克斯之前采用国外进口的球管零组件，考虑到成本及供应链的安全，计划在国内开发供应商。有就近配套和降低成本等需求，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，西门子医疗向公司提出了开发医疗用CT和DR球管零组件的需求。国内仅公司一家，供应完备的金属零组件至西门子爱克斯。  **21、公司的产品定价模式有哪几类？分别占比多少？**  答：高强高导铜合金材料为铸锭，以主要原材料+加工费模式定价，根据具体产品要求，加工费不一样，铸锭在前三季度的收入占比约30%。制品都是根据客户对材料性能、指标等差异化要求进行非标个性化定制生产，其根据产品性能及技术难度综合定价，该类定价模式的产品收入占比约70%。  **22、能否按产品类别拆分一下公司的营收结构？**  答：三季度末，高强高导铜合金材料及制品营收占主营业务收入的50%左右，其中轨道交通用端环导条占20%左右，高强高导铜合金材料占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；其他产品占比10%左右。  **23、三季度业绩下滑的原因是什么？**  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。  随着疫情管控全面放开、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，公司业绩整体稳定发展。  **24、公司未来一年业绩预计有哪些增长点？**  答：受双碳政策影响及全球用电需求扩大，光伏和风力等清洁能源发电、新能源汽车充电桩的快速发展，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，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。  两机专项和超超临界对高端高温合金的需求，对高性能金属铬粉需求较大。  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。  **25、公司目前有没有储备的产品在未来能有较大的市场？**  答：公司定期报告中披露了很多在研项目和技术研发，比如铜锰、弥散铜、铬锆铜材料及制品等。该新产品、新技术未来都有新的应用领域，市场前景广阔。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2022年12月1日—12月30日 |