**中国北方稀土（集团）高科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2024-001

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √机构投资者调研 □个人投资者调研□分析师会议 □现场参观□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□其他  |
| 参会单位 | 国信证券 |
| 时间 | 2024年3月6日 |
| 地点及形式 | 公司总部办公楼906会议室现场调研 |
| 公司接待人员 | 公司董事、副总经理、财务总监兼计划财务部部长王占成；公司董事、董事会秘书、首席合规官吴永钢；公司证券部（法律事务部）副部长乔慧峰；公司规划发展部副部长姜春林；公司市场营销部业务主管李怀国。 |
| 投资者关系活动主要内容 | **问：公司2023年经营情况？**答：公司2023年度实现归属于母公司所有者的净利润为21.7亿元到23.3亿元，与上年同期同比减少61.00%到63.67%。利润下滑的主要原因是稀土产品市场价格大幅下降。详情请参阅公司于2024年1月30在上海证券交易所网站发布的《北方稀土2023年度业绩预告》。为提升经营业绩，2023年公司积极拓展市场，产量、销量同比增加，主要的技术经济指标较2022年有大幅提升，但是仍然无法抵消稀土产品市场价格下降带来的影响。**问：公司与金融机构合作情况，未来是否有新增融资的计划？**答：目前，公司只有存续的12亿元中期票据，将于2024年11月到期，还开展一些传统的业务，如：银行贷款、银行承兑汇票等。公司为充分调动各子公司生产经营的灵活性和积极性，对子公司实施授信额度总量管控，年度内按照子公司经营规模给予固定的授信额度，在额度范围内子公司自行调配。公司的银行授信额度比较充裕,而且当前银行贷款的利率比资本市场发行公司债券、中期票据的成本低。**问：公司2023年稀土产品销售价格情况。**答：公司稀土产品的价格执行的市场价，各网站均有即时价，公司产品销售价格根据市场变化进行调整。2023年稀土产品的销售价格情况，请参阅公司将于后续披露的2023年度报告。**问：公司与包钢股份稀土精矿交易价格的稳定性方面，怎么看？**答：公司2023年第一次临时股东大会审议通过了《关于稀土精矿日常关联交易定价机制暨2022年度执行及2023年度预计的议案》。该议案明确，在定价公式不变的情况下，每季度首月上旬根据定价公式计算、调整稀土精矿价格。公司与包钢股份稀土精矿交易价格是依据定价公式计算所得，是稳定的。**问：预计2024年市场行情会好吗？**答：从公司角度是希望市场行情大好，国内市场稀土产品的供给端由工信部下达的总量计划指标、废料回收、国外进口矿三部分构成。工信部下达的总量计划指标公司占比较大，废料回收方面公司一个子公司已经生产，还有一个在建的废料回收项目。进口矿公司每年也从市场上采购一些。市场供求受此三方影响而起伏波动，但国家总量计划指标为生产增加了确定性。**问：请介绍公司在包钢（集团）公司内担当的角色及战略定位。**答：公司从三个方面来定位角色。一是从资源定位看。稀土是国家的战略资源，承担着国家战略使命；二是从资源禀赋看，经过多年发展，国内稀土产业已经形成了南重北轻的产业格局。去年国务院常务会提出推动稀土产业高质量发展，从政策层面赋予了公司承担的使命和战略定位，随着打造全国最大的稀土新材料基地和全球领先的稀土应用基地建设目标的提出，公司将肩负起建设两个基地的主力军责任。三是从稀土产业供应链端来看，公司拥有全球规模最大的稀土原料生产基地和稀土功能材料制造基地，可生产各类稀土产品共11个大类、100余种、近千个规格。稀土原料供应位居全球第一，稀土功能材料中磁性材料合金产能居全球第一，抛光材料市占率居国内第一，储氢材料市占率超过1/3。**问：2024年稀土产品价格预期，公司怎么看？**答：产品价格还是主要受供需影响，春节后稀土下游企业复工速度低于预期，需求端不及预期，产品价格下跌，近期产品价格出现走稳的趋势。面对当前的市场形势，公司深入分析市场需求变化，并制定相应的销售策略。同时，公司积极开拓国内外市场，特别是新型市场和高增长领域订单，努力开拓销售渠道，持续巩固提升公司产品市场竞争力和占有率，扩大收入和利润贡献率。 |
| 附件清单 | 无 |
| 注：公司严格遵守信息披露法律法规与投资者交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。 |