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：2024-025

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **序号** | **机构名称** | **姓名** | | 1 | 东方财富 | 程文祥 | | 2 | 茂典资产 | 杨宇豪 | | 3 | 兴证资管 | 陶佳恒 | | 4 | 兴银基金 | 石亮 | | 5 | 浙商证券 | 张轩、李若琳 | | 6 | 泰康资产 | 段中喆、刘宁 | |
| **时间** | 2024年11月26日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接**  **待人员姓名** | 董事、董事会秘书：徐润升  董事会办公室主任：马治 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、火箭发动机推力室内壁国内的竞争对手、技术壁垒有哪些？**  答：卫星发射是火箭的主要应用场景，推力室内壁是火箭发动机的重要组成部分，随着频繁的航天发射活动，该产品需求量也随之越来越多。对于推力室内壁产品而言，具有市场准入条件高、工艺技术成熟、质量性能可靠、供应链的稳定保证、可持续发展等要求，推力室内壁主要由耐高温高导热铜合金材料设计、制备、3D打印或锻造旋压、精密加工及组装焊接等产业环节构成，同时也是技术壁垒较高的关键环节。  基于公司在高强高导铜合金材料的行业领先地位，拥有高强高导铜合金制造的核心技术和关键装备，为客户持续提供性能优异的推力室内壁产品，助力关键客户完成多次试车、发射、回收，并获得成功，奠定了公司在液体火箭发动机推力室内壁行业的重要地位。未来公司将进一步发力推力室内壁行业，与客户建立深度合作，共同开发新产品，当前主要客户有蓝箭航天、九州云箭、星际荣耀等。  **2、如何看待现阶段公司所在材料细分领域发展趋势？**  答：一直以来，公司的战略定位是成为多个细分领域新材料的领跑者，战略目标是在每个细分领域做到技术创新世界第一、市场占有率世界第一，并通过“技术创新绝对领先”来实现这项目标。  近几年，公司获得了工信部制造业单项冠军产品奖项、国家科技进步二等奖、中国有色金属工业科学技术一等奖，中国专利优秀奖等荣誉。同时取得了270多项授权发明专利，构建起了有效的专利墙和技术壁垒。取得这些成就：一方面代表着市场对公司在行业深耕数十年成果的认可，另一方面也代表了公司在新材料细分领域赛道中迎难而上的实践与决心，我们相信通过在遵循战略目标的基础之上，向符合国家、市场需要的方向上持续努力，未来将持续支撑公司在细分领域保有强大的核心竞争力。  **3、请详细描述下公司本次定增的具体项目及情况？**  答：本次向特定对象发行A股股票募集资金总金额不超过60,000万元（含本数），在扣除发行费用后的净额将用于以下方向：  单位：万元   | **序号** | **项目整体名称** | **子项目/具体阶段** | **拟投资总额** | **拟用募集资金**  **投资金额** | | --- | --- | --- | --- | --- | | 1 | 液体火箭发动机推力室材料、零件、组件产业化项目 | 一阶段 | 23,000.00 | 20,000.00 | | 2 | 斯瑞新材科技产业园建设项目（一） | 年产3万套医疗影像装备等电真空用材料、零组件研发及产业化项目 | 40,000.00 | 34,000.00 | | 3 | 补充流动资金 | - | 6,000.00 | 6,000.00 | | **合计** | | **-** | **69,000.00** | **60,000.00** |   发行对象：不超过35名（含35名）符合法律法规规定的特定对象；  发行方式和发行时间：采取向特定对象发行股票方式，公司将在通过上交所审核并取得中国证监会同意注册的批复后，在有效期内择机向特定对象发行股票。  发行价格：本次发行的定价基准日为发行期首日，发行价格不低于定价基准日前二十个交易日公司股票交易均价的80%。  发行数量：按照募集资金总额除以发行价格确定，同时本次发行股票数量不超过本次向特定对象发行前公司总股本的30%，最终发行数量上限以中国证监会同意注册的发行数量上限为准。  经济效益： （1）液体火箭发动机推力室材料、零件、组件产业化项目（一阶段）  项目建成达产后，预计将实现年产约200吨锻件、200套火箭发动机喷注器面板、500套火箭发动机推力室内壁、外壁等零组件，达产当年预计实现销售收入20,057.39万元；达产后，公司谨慎预计有关产品价格随产品成熟度呈下降趋势，该项目收入预计在17,858.34万元-20,057.39万元。  （2）年产3万套医疗影像装备等电真空用材料、零组件研发及产业化项目  项目建成达产后，预计将实现年产30,000套CT球管零组件、15,000套DR射线管零组件、500套直线加速器零组件、3,500套半导体产品组件和30,000套高电压用VI导电系统组件的生产能力，达产当年预计实现销售收入50,700.00万元。  **4、公司的海外势头很好，公司的国际化布局有什么？**  答：上半年，公司国际市场业务稳步增长，出口收入为1.7亿元左右，同比增长近28%。高导高强铜合金材料和制品领域，公司着力布局美国、欧洲、日本等市场区域。中高压电接触材料及制品领域，公司与西门子、施耐德等客户在新技术和新产品的应用和验证实现突破。CT和DR球管材料和零组件领域，深化与行业标杆西门子、万睿视等公司的业务合作。 面对复杂的国际经营环境，公司积极布局海外产能建设，服务国外市场客户，目前泰国子公司建设进展顺利。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2024年11月26日 |
| **备注** | 公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息披露等情况。 |