包头天和磁材科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-03

|  |  |
| --- | --- |
| 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（内蒙古辖区上市公司2025年投资者网上集体接待日） |
| 参与单位名称 | 参与“内蒙古辖区上市公司2025年投资者网上集体接待日”活动的投资者 |
| 时间 | 2025年7月11日 |
| 地点 | 全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、财务总监、董事会秘书：张海潮  证券事务部门负责人员 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、境外收入中来自新能源汽车领域的占比是多少？与博世、法雷奥等国际客户的合作是否有新突破？**  尊敬的投资者，您好！2024年度，公司新能源汽车及零部件业务营收为164,143.96万元，占营业收入63.38%，同比增长6.09%。感谢您的关注！  **2、行业利好因素中，除了新能源汽车、风电需求增长，低空经济（eVTOL单机需10-20kg钕铁硼）对行业的拉动作用预计何时显现？**  尊敬的投资者，您好！在国家战略布局层面，低空经济作为新质生产力代表，自2024年写入政府工作报告后迎来爆发式发展契机。中共二十届三中全会明确要求推进低空经济发展，随着政策供给体系完善、技术迭代加速（驱动无人机、eVTOL、直升机等载具性能突破）以及市政管理、工业巡检、物流运输等应用场景的规模化落地，该领域正形成万亿级新兴产业赛道。核心载体eVTOL发展尤为迅猛。据行业预测，其全球年交付量将从2030年的2,000架跃升至2050年的33,000架，单机需搭载10-20kg高性能钕铁硼永磁材料用于驱动电机及核心控制系统。作为低空飞行器关键功能材料，钕铁硼磁体在能效转化、轻量化等方面的技术优势不可替代， 伴随低空经济全产业链的协同发展，该领域有望成为稀土永磁材料需求增长的核心引擎。感谢您的关注！  **3、2025年业绩增长的核心看点包括哪些？例如人形机器人领域的客户开发进展如何？低空经济（eVTOL）对钕铁硼需求的具体测算依据是什么？**  尊敬的投资者，您好！未来，公司将持续加强研发驱动，不断优化成本，满足市场需求；坚持高端市场定位，提升细分市场占有率，推进新客户新市场的开发；坚持智能生产管理，持续提升管理和信息化建设水平；积极推进和完善ESG可持续发展工作；稳步推进募投项目达产，进一步释放产能，推动业绩稳健增长。与此同时，人形机器人将是未来钕铁硼磁组件重要的需求增长点，得益于公司的提前布局及技术积累，2025年公司将努力开发包括人形机器人、低空经济等在内的高端领域的优质客户，为公司未来的健康持续发展奠定良好的基础。感谢您的关注！  **4、产品结构升级方面，烧结钕铁硼占比已达91.44%，未来是否计划进一步提升高端产品（如新能源汽车用磁材）的营收占比？**  尊敬的投资者，您好！公司凭借较高的产品性能、稳定优良的产品质量、优质高效的服务，塑造了技术先进、产品过硬的高性能稀土永磁材料品牌，主要面向高端市场、高质客户，在业内具有较高的知名度、美誉度，形成了一定的品牌效应。未来，公司将进一步提升高端产品的营收占比。感谢您的关注！  **5、天和磁材对投资者关注的 “稀土永磁行业产能过剩”问题持何观点？如何通过技术壁垒避免陷入价格战？**  尊敬的投资者，您好！公司始终坚持高性能稀土永磁材料提供商定位，以高性能、资源低耗为主要目标，聚焦稀土永磁材料制备过程的关键技术创新与突破，形成了多元成分调控、晶粒细化、一次成型压制、晶界扩散、高效绿色加工、低涡流损耗磁体、新型镀层表面处理等一系列先进核心技术，并成功实现规模化生产与产业化应用，产品性能及核心技术整体居国内先进水平。截至2024年年底，公司拥有授权专利107项，其中欧洲、日本、美国等国家和地区48项，国内59项。感谢您的关注！  **6、在供应链管理上，除了与北方稀土的合作，是否有其他降本举措？例如通过集中采购或长期协议锁定价格？**  尊敬的投资者，您好！公司采用“以产定采+安全库存需求”的采购模式，依据采购制度建立了完善的采购流程。公司利用ERP系统，有效保证了采购的及时性与准确性，实现按需采购，并保持合理库存。同时，公司通过信息管理系统和采购管理制度，保证采购操作的规范性。公司积极吸纳汽车行业精益生产理念，系统化分析、改善企业生产管理流程。公司不断完善价值流控制、过程质量控制和生产控制，推行全面质量管理（TQM）、全员生产维护（TPM）、6S现场目视化等管理模式，将各车间、各班组标准化绩效管理与多品种产品柔性化生产组织相融合，积极吸纳全员合理化建议，持续优化企业管理，以提高效率、降低成本、保证质量。公司积极引入并发展信息化技术，推进两化融合，对多个生产环节进行精细化管理，结合工业互联网平台系统及条形码识别数据采集方式，一定程度上实现了建单、派工、领料、生产、验收、完工入库、销售出库等生产活动的线上产品质量过程控制与追溯。公司亦通过企业资源计划（ERP）、生产执行系统（MES）、供应商管理系统（SRM）、质量管理系统（QMS）、仓储管理系统（WMS）、商业智能（BI）及配方管理系统（RMS）、人工智能（AI）等管理软件，实现了多组织协同运作的平台化管理，实现企业多组织、多业务、多流程的贯通与管控，实现了人员流、物资流、信息流、资金流的高效运行。 感谢您的关注！  **7、境内市场收入下滑 23.29% 的背景下，天和磁材采取了哪些策略应对？例如是否加大了新能源汽车、风电等领域的客户开发力度？**  尊敬的投资者，您好！面对复杂的经营环境，公司通过“三个坚持”战略应对挑战，即坚持技术研发驱动、坚持高端市场定位、坚持智能生产管理，在核心业务领域实现关键突破。公司始终如一专注于主营业务，夯实日常经营管理，持续研发，优化成本，按照“三个坚持”战略，积极稳健地开展经营活动，在新能源汽车及汽车零部件、风力发电、节能家电、3C消费电子等领域取得了稳步的发展。感谢您的关注！  **8、天和磁材在 ESG 方面的举措有哪些？例如绿色工厂认证（2020 年）对融资成本或客户合作的影响？**  尊敬的投资者，您好！公司践行“顾客至上、清洁世界、磁引未来”的使命，坚持做永磁材料创新的引领者，积极推动节能减排、 绿色生产、以及回收利用等行动。鉴于新的法规政策，公司将推进和提升供应链的可持续发展管理水平，包括但不限于进行产品碳足迹核查，组织温室气体核查、碳中和宣告声明、企业社会责任、 EHS、EcoVadis 等系列认证，确保公司在ESG可持续发展方面的领先地位。感谢您的关注！  **9、天和磁材在投资者关系管理方面，除了现金分红，是否有计划推出股权激励或员工持股计划？**  尊敬的投资者，您好！公司着眼于长期可持续发展，坚持聚焦主业，高度重视对投资者的回报，努力通过落实分红、认真履行信息披露义务、做好投资者关系管理等多种途径提升股东回报。其他有关公司信息以公司在法定媒体刊登的公告为准。感谢您的关注！  **10、2024年天和磁材营收同比下降2.32%至25.90亿元，净利润同比下滑19.38%至1.36亿元，能否详细解释营收与利润双降的具体原因？境内收入同比减少23.29%的核心影响因素是什么？**  尊敬的投资者，您好！报告期内，在财务表现方面，受稀土价格下行影响呈现“量增价减”特征：全年实现营业收入 258,970.51万元，同比微降 2.32%，但全年销量实现8,116.47 吨， 同比增长24.59%；净利润13,608.54万元，同比下降 19.38%，主要系受原材料价格下降影响，导致产品销售均价下降，稀土原材料价格下降叠加行业内竞争加剧，使得钕铁硼永磁产品销售价格及盈利水平均出现了下滑。面对复杂的经营环境，公司通过“三个坚持”战略应对挑战，即坚持技术研发驱动、坚持高端市场定位、坚持智能生产管理，在核心业务领域实现关键突破。公司始终如一专注于主营业务，夯实日常经营管理，持续研发，优化成本，按照“三个坚持”战略，积极稳健地开展经营活动，在新能源汽车及汽车零部件、风力发电、节能家电、3C消费电子等领域取得了稳步的发展。感谢您的关注！  **11、稀土永磁行业当前面临哪些主要挑战？例如原材料价格波动、国际贸易摩擦或技术替代风险？**  尊敬的投资者，您好！稀土原材料价格波动的风险：生产使用的原材料主要为稀土金属， 单价较高， 且深受全球宏观经济形势、 国际贸易环境、国家产业及货币政策、市场供求及博弈关系等因素影响，价格波动较为明显。市场竞争加剧的风险：近年来，国内高性能稀土永磁市场竞争日趋激烈，各大稀土永磁材料厂商为争取优质客户、维系市场份额频繁采取降价手段，下游厂商亦普遍对采购价格实施管控降本，行业竞争呈现进一步加剧态势。国际贸易环境变化的风险：我国系全球稀土永磁材料的主要生产国与出口国。 近年来，部分国家和地区逆全球化倾向逐步显现，全球贸易保护主义有所抬头，贸易摩擦明显上升，一定程度上抑制了全球消费需求、投资需求和贸易需求。汇率波动风险：出口业务存在一定比重的美元和欧元结算。如果出口量进一步增加，汇率变动影响相应加大，面临汇率波动产生一定汇汇兑损失的风险。感谢您的关注！  **12、国际市场开拓方面，天和磁材新增比亚迪等客户，同时在墨西哥等新兴市场渗透，能否披露具体的市场拓展路径？例如在墨西哥建厂的计划是否属实？**  尊敬的投资者，您好！2024年，公司实现销售收入258,970.51万元，其中境外收入占比约为48%，公司始终严格遵守中华人民共和国的法律法规，合规经营，公司特别提醒，《上海证券报》 《中国证券报》 《证券时报》 《证券日报》及经济参考网为公司指定信息披露媒体，上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）为公司指定信息披露网站，有关公司信息以在上述指定媒体刊登的公告为准。感谢您的关注！  **13、绿色制造方面，天和磁材采用重稀土替代、晶界扩散等技术，2024 年由此带来的成本节约金额是多少？是否量化了碳排放减少量？**  尊敬的投资者，您好！在现有低镝/无镝磁体技术基础上，进一步扩大牌号适用范围，消费类电子、风力发电机组、工业伺服系统等多元化场景，降低对重稀土元素的依赖度，提升材料成本优势及供应链安全性。公司坚持“顾客至上，清洁世界，磁引未来”的使命，积极践行ESG可持续发展理念，先后荣获国家绿色工厂（2020年）、国家绿色供应链（2023年）的荣誉称号。2024年公司继续通过环境、职业健康、能源管理体系的复审认证，持续获得SGS颁发的ISO14064温室气体排放盘查报告及证书。2024年公司积极推动节能减排、绿色生产、以及回收利用等行动。2024年，公司绿电使用量占电力消耗总量的74%，在行业内处于领先水平。感谢您的关注！  **14、天和磁材与北方稀土的战略合作在原材料供应稳定性上起到了什么作用？2024 年稀土价格波动对天和磁材毛利率（未披露具体数据）的影响程度如何？**  尊敬的投资者，您好！公司位于稀土之都包头，享有得天独厚的稀土原材料供应链优势，公司是北方稀土的战略客户，享有稳定的稀土供应保障。公司构建起以“北方稀土+中国稀土”双引擎驱动的稀土原料保障体系，不断提升供应链的韧性建设。2025年，公司将密切关注原材料市场的价格波动情况，与主要供应商继续维护良好的长期合作关系，确保公司长期稳定的原材料供应，尽可能降低原材料价格波动对公司的不利影响，进而提升产品毛利率。感谢您的关注！  **15、人形机器人领域的磁组件开发进展如何？预计何时能形成规模化收入？**  尊敬的投资者，您好！基于目前激烈的市场竞争，公司将深入洞察高端市场、高质客户的需求，以市场应用为引领，逐步提升公司产品在品牌客户的覆盖面和市场占有率，从而提升公司盈利能力。在保证现有客户、现有项目的量产交付顺利的同时，加强开发现有客户的新项目。与此同时，人形机器人将是未来钕铁硼磁组件重要的需求增长点，得益于公司的提前布局及技术积累，2025年公司将努力开发包括人形机器人在内的高端领域的优质客户，为公司未来的健康持续发展奠定良好的基础。感谢您的关注！  **16、2025年稀土原材料价格走势如何预判？天和磁材是否有长期协议锁定低价资源？**  尊敬的投资者，您好！公司位于稀土之都包头，享有得天独厚的稀土原材料供应链优势，公司是北方稀土的战略客户，享有稳定的稀土供应保障。公司构建起以“北方稀土+中国稀土”双引擎驱动的稀土原料保障体系，不断提升供应链的韧性建设。感谢您的关注！  **17、募投项目中的“年产3000吨新能源汽车用高性能钕铁硼项目”预计何时达产？完全达产后可贡献多少营收和利润？**  尊敬的投资者，您好！2024年度，在产能建设方面，公司募投项目“高性能钕铁硼产业化项目”产能稳定释放，通过自动化产线升级、数字化管理系统部署、绿色化生产工艺改造实现制造能效的提升，当前已形成年产9,300吨高性能稀土永磁材料的完整产业链配套能力，保证了从毛坯生产、机械加工到成品检验等各个环节的产能匹配，为公司拓展客户和扩大市场份额打下了良好的基础。2025年公司将继续推进其他募投项目建设，募投项目全部产能释放达产后，将形成年产12,300吨的产能。公司将继续通过自动化产线升级、数字化管理系统部署、绿色化生产工艺改造实现制造能效的提升，保证从毛坯生产、机械加工到成品检验等各个环节的产能匹配，为公司的业绩稳健增长打下坚实的基础。感谢您的关注！  **18、2024年前三季度每10股派现1.50元，占同期净利润的 37.21%，这一分红比例是否代表未来的常态化策略？是否有考虑通过股份回购等方式提升股东回报？**  尊敬的投资者，您好！ 公司着眼于长期可持续发展，坚持聚焦主业，高度重视对投资者的回报，努力通过落实分红、认真履行信息披露义务、做好投资者关系管理等多种途径提升股东回报。感谢您的关注！  **19、国家“双碳”政策对稀土永磁行业的具体影响是什么？天和磁材如何把握节能家电（变频空调渗透率 90%）等政策红利？**  尊敬的投资者，您好！ 在“双碳”政策指导下，低碳经济蓬勃发展，我国产业结构不断优化，汽车、3C消费电子、节能家电等行业产品换代与产业升级趋势明显，新能源汽车、风力发电、智能制造、轨道交通、航空航天等战略性新兴产业亦加速成长，人形机器人、新型消费电子产品不断涌现。与之相匹配的高性能稀土永磁材料的市场需求将加速扩大。同时在全国乃至全球经济提质、降本、增效的大趋势下，下游行业的能源绿色化、用能高效化、装备轻量化、器件小型化需求凸显，推动稀土永磁材料沿更高性能、更高性价比方向发展。感谢您的关注！  **20、2024年销售费用大增165%的具体原因是什么？未来是否有优化销售费用结构的计划？**  尊敬的投资者，您好！本期销售费用较上期增长65.21%。主要是因为国际市场销售费用有所增加。近三年，公司国际业务稳定增长，2024年公司进一步加大了国际业务的开发和维护力度，相应的费用也有所增加。感谢您的关注！  **21、公司负债率持续高于行业平均水平，高负债对未来发展是不是存在高风险？未来有什么计划缓解财务压力吗**  尊敬的投资者，您好！公司一直秉承稳健经营的理念，在IPO发行后，股本规模进一步扩大，银行贷款额度减少，资产负债率大幅度降低，目前已经在行业平均水平，同时公司将通过持续加强研发驱动，不断优化成本；坚持高端市场定位，提升细分市场占有率，推进新客户新市场的开发；坚持智能生产管理，持续提升管理和信息化建设水平；积极推进和完善ESG可持续发展工作；稳步推进募投项目达产，进一步释放产能等措施，推动业绩稳健增长。感谢您的关注！ |
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明 | 无 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2025年7月11日 |