

证券代码：688530

证券简称：欧莱新材

广东欧莱高新材料股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位	博时基金、天弘基金、天风证券、东北证券等 4 家机构
时间	2026 年 2 月 2 日（周一）上午 9:30-13:00
地点	公司会议室、展厅、研究院、明月湖半导体材料产业园、乳源生产基地等
上市公司 接待人员姓名	董事长、总经理：文宏福 董事、副总经理、董事会秘书：文雅 副总经理、财务总监：陈艳 证券事务代表：龚文家 证券法务专员：周电云
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>2026 年 2 月 2 日上午，公司接待了博时基金、天弘基金、天风证券、东北证券等 4 家机构的基金经理、行业分析师的走访调研，组织了管理层座谈、研究院参观、生产基地考察等投资者交流活动。活动具体情况如下：</p> <p>一、参观乳源子公司欧莱金属的展厅并对公司基本情况介绍</p> <p>二、参观“欧莱新金属材料生产基地”</p> <p>三、前往“欧莱明月湖半导体用高纯材料项目”现场考察</p> <p>四、回公司总部参观研究院，了解公司研发情况</p>

五、投资者与管理层座谈交流

1、公司当前业务端的进展如何？目前主要导入的面板、半导体大客户都有哪些？未来在这些客户端的份额发展趋势怎么看？

回复：（一）在面板领域，公司已成功切入京东方、华星光电、惠科、超视界、彩虹光电、深超光电等国内主流面板厂商供应链，核心产品铜靶、铝靶、钼及钼合金靶、ITO 靶等已实现 G5 至 G11 全世代线半导体显示用溅射靶材量产供货，同时产品应用已拓展至 Mini LED、Micro LED 等新型显示领域。随着公司高端溅射靶材生产基地等募投项目建设完成并逐步释放产能，将有效突破现有产能瓶颈，公司将进一步深化与现有主流面板客户的合作深度，稳步扩大在各客户端的市场份额；同时依托产品在新型显示领域的布局，持续提升产品配套能力，巩固面板靶材领域的市场地位。

（二）在半导体领域，公司部分产品已进入越亚半导体、SK 海力士等知名半导体厂商的集成电路封装材料供应体系，成为其合格供应商。公司正推进集成电路靶材研发试制基地建设，持续开展半导体集成电路用溅射靶材的技术研发与产品试制，后续将推动更多产品通过头部半导体客户认证，逐步拓展半导体领域客户群体的同时，稳步提升在已导入客户端的供应份额，推动半导体业务收入占比提升。

2、在原材料涨价的趋势下，公司盈利水平该如何判断？是否具有赚取超额利润（相较于材料成本的涨价幅度）的能力？

回复：在原材料涨价的背景下，公司盈利仍具备较强的支撑性，毛利率与超额利润均能得到有效保障，主要源于两大核心竞争优势：

（一）产品与业务结构升级，锚定高毛利高附加值赛道：公司持续依托现有设备开展研发，重点布局集成电路先进制程靶材，同时迭代新一代复合靶材、合金靶材，并向核医疗、超导、可控核聚变等多元高价值领域延伸，实现业务从单纯价格竞争领域向高毛利高附加值领域的转型，从业务端夯实盈利基础，保障超额利润获取能力。

（二）垂直整合能力构筑成本壁垒，抗原材料涨价风险突出：公司具备全产业链垂直整合能力，可自主生产高纯金属，同时能对废靶进行回收并循环生产，有效对冲原材料涨价带来的成本压力，从成本端强化盈利稳定性，提升毛利率韧性。

3、公司在高纯金属材料这块的布局如何？包括产能建设进度、投产节奏及远期发展规划等方面；同时该项目在成本上行周期中，能否为公司采购成本实现降本增效？

回复：（一）公司全资子公司欧莱高纯投资建设的明月湖半导体用高纯材料项目聚焦超高纯无氧铜锭、高纯钴锭两大核心品类，目前规划2026 年第四季度竣工投产；达产后将正式形成上述两类产品的自主供应能力，填补公司上游核心原材料自主供应的空白，其中超高纯无氧铜锭可实现 99.9999%（6N 级别）纯度、氧含量低于 3ppm 的自主生产。

（二）项目落地后公司将正式构建“靶材+高纯材料”双增长曲线，一方面依托现有高纯材料技术积累完善“高纯材料-溅射靶材”一体化产业链布局，保障下游靶材业务的供应链安全与产品质量稳定性；另一方面高纯材料产品可作为独立品类对外销售，打造新的盈利增长点，同时为公司切入核医疗、超导、可控核聚变等高端领域提供核心材料支撑。

（三）该项目能在成本上行周期中有效降低公司采购成本，核心在于实现了溅射靶材核心原材料的自主供应，替代了此前的外部采购模式，既减少了原材料外购的采购环节成本，又能有效对冲原材料价格波动带来的成本压力，同时供应链的自主可控也能进一步提升生产效率，强化公司在成本端的抗风险能力。

4、公司目前在新兴业务领域的开拓情况如何？这些新领域的市场容量及未来发展趋势如何？

回复：公司依托 6N 级高纯无氧铜制备与靶材级复杂结构一体化精密加工的核心技术优势，公司在核医疗、超导、可控核聚变等新兴领域

	<p>的开拓已取得突破：核医疗领域，公司凭借核心技术能力成功切入 RFQ 加速腔等核心部件供应体系，实现国产化交付“零的突破”，打破国外企业长期垄断格局，目前已在该领域取得部分订单；未来公司将持续加大研发投入，进一步提升在该前沿领域的市场份额。在超导与可控核聚变这一未来能源赛道上，公司的高纯无氧铜管材更是牢牢卡位“主动脉”环节。依托材料在极端环境下优异的导电、导热和机械性能，可用作超导磁体绕组线的基材、高温超导带材的衬底以及关键冷却部件，是支撑超导技术实现工程化应用的重要材料保障。</p> <p>以高纯无氧铜为核心材料的核医疗、超导、可控核聚变等新兴领域，当前市场容量已达百亿级基底，且存在显著的结构性供应缺口；该领域目前正处于需求加速释放期，未来 5-10 年，在商业化项目落地、国产替代双重核心驱动下，整体市场需求有望实现指数级增长。其中 5N+/6N 级超高纯无氧铜将成为领域内核心增量品类，行业竞争格局将由企业的核心技术研发能力、产品性能把控能力及行业认证壁垒共同决定，公司凭借先发的技术与产品优势，具备充分的市场竞争能力。</p>
本次活动是否涉 及应当披露重大 信息	否
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 2 月 2 日