

证券代码：301349

证券简称：信德新材

辽宁信德新材料科技（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、景顺长城基金、泰信基金、嘉实基金、浙商证券、德邦基金、万家基金、圆信永丰、信达资本、正源信毅资产、中信建投、银叶投资、开源电新、金信基金、安信基金、壹德资产、博道基金、清淙投资、嘉兴宝亨、富国基金、美阳投资、三鑫资产、方物投资、中金资管、重阳战略、泓德基金、招商基金、名禹资产、Manulife、中信保诚基金、星元投资、澄怀投资、广发基金、华润元大、三耕资产、金科控股、高毅资产、上海鑫绰投资、中信建投资管、北京源阖投资、博时基金、青骊投资、玄甲基金、君茂资本、大成基金、东方证券、南银理财、利幄基金、上海聚鸣投资、银华基金、国寿养老、东吴证券、深圳市超淦贸易、国海证券、中泰证券、华创电新、健顺投资、统一投信、华夏未来、凯恩投资、欣至峰投资、中加基金、长江证券、广发证券、民生证券、中泰证券、上海浦科飞人投资、西部电新、兴业证券、宝新能源、雪球资管、雷均资产、英大保险资管、申万宏源、明世伙伴、中银证券、国海证

	<p>券、人保公募、光大证券、兆信资产、盘京投资、工银安盛资管、天风证券、海通证券、华安证券、鸿道投资、东北证券、东兴基金、华泰电新、广发资管、东吴证券、国泰君安、中科沃土基金、上海国赞私募、上海涌乐股权投资、汇华理财、长信基金、宏鼎财富、远信投资、博鸿投资、尚诚资产、福建豪山资产、上海合远私募、量客投资、天弘基金、北京柏治投资、中信证券资管、磐泽资产、国寿安保、诺德基金、上海伯兄投资、易方达基金、淡水泉投资、群益投信、北京禹田资本等115家机构。</p>
时间	2023年10月24日-25日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长助理 尹士宇</p> <p>董事会秘书兼财务总监 李婷</p> <p>证券事务代表 张海龙</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、2023年第三季度经营情况</b></p> <p>在营收方面，实现营业收入 35,221.95 万元，同比增长 33.87%；环比增长 83.39%；在利润方面，实现归属于母公司净利润 3,004.72 万元，同比下降了 29.35%，环比扭亏为盈；在毛利率方面，三季度综合毛利率为 14.83%，较二季度 7.25% 的毛利率有明显改善；在产品销量方面，上半年受下游负极厂商去库存影响，负极包覆材料需求较少，第三季度市场需求逐渐恢复，主产品销量同比增长了 20% 以上，环比增长 60% 以上；在原材料方面，乙烯焦油价格相比第二季度有所上涨，但变动幅度不大；在产能方面，成都昱泰在第三季度完成技术改造，</p>

产能提升至 3 万吨/年，加上大连产能 4 万吨/年，合计产能 7 万吨/年。

## 二、交流的主要问题与回复：

1、公司对今年四季度有怎样的出货展望？明年的出货规划又是怎样的？

答：公司继续加大市场拓展力度和销售力度，但具体出货情况还要看下游市场的需求情况。考虑到明年的总产能将达到 7 万吨，公司在努力推动成都昱泰客户认证的基础上，根据市场需求情况，统筹兼顾南北两大生产基地产能，尽最大努力实现产销平衡。

2、公司对明年销量增量的预期来源是什么？新客户的开拓？还是新产品的销售？

答：首先来源于行业增速带来的增长；其次是随着明年快充车型的量产，有望带动负极包覆材料市场需求有较大提升；第三是截止到目前行业竞争对手没有大规模扩产，即使有部分新增的产能，客户认证也需要较长时间，而公司基于保质保量保供的先发优势，再通过调整销售策略，有望进一步提升产品的市占率；此外，随着新客户的拓展以及新产品的销售，也一定程度上提升产品销量。

3、公司第三季度的出货结构是怎样的？

答：从终端的应用来看，中高温与高温负极包覆材料对快充性能的提升更为明显，但目前产业整体在向兼顾高性价比与

高性能的方向发展，所以中低温产品的市场需求增速要高于中高温产品。公司第三季度出货中，中低温产品出货要稍多于中高温产品出货。

#### **4、成都昱泰的客户认证情况如何？**

答：公司正在积极推进成都昱泰的客户认证工作，第三季度已经对下游客户实现小批量供货，但销量尚未达到千吨级。随着大客户认证工作的不断推进，出货量也将不断提升。

#### **5、碳纤维项目的进展情况如何？**

答：截止目前，公司已经能够生产出合格的沥青基碳纤维丝，并实现销售收入。下一步主要工作聚焦两方面：一是积极开拓市场；二是增加产品类型，力争明年实现更好的业绩。

#### **6、主产品销售价格是否会进一步下调？**

答：价格主要还是看市场供需关系。首先，负极包覆材料行业的市场格局短期内相对稳定，与负极行业市场格局有很大的不同；其次，目前同行业中低温负极包覆材料产品盈利能力已经压缩到较低水平，下调空间有限；第三，即使明年产品价格下调，我们凭借成都昱泰在原材料采购、制造成本、运输成本方面的成本优势，以及企业资金优势、规模优势、行业先发优势、产品稳定性优势等核心竞争力，依然具有较强的竞争力和盈利能力。

**7、问：公司账面资金较多，目前这部分资金是用于购买理财产品吗？**

答：为提高募集资金使用效率和收益，在确保不影响募集资金项目建设和募集资金使用的情况下，公司及子公司使用部分闲置募集资金与自由资金进行现金管理，用于购买安全性高、流动性好、满足保本要求的现金管理产品，增加公司资金收益。

**8、公司相比于行业竞争对手具有什么优势？**

答：公司较行业竞争对手具有多重优势，主要体现在：一是产品优势，公司拥有四大类、十余种覆盖不同软化点范围的成体系产品，是行业内少数可以做到覆盖主流产品软化点范围特别是能够持续生产高温产品的企业，在保质、保量和保供方面较行业对手具有明显优势；二是成本优势，公司通过一体化产能布局，在原材料采购、生产制造、综合管理等方面可发挥规模优势及成本优势，统筹大连长兴岛、成都彭州南北两大产研制造基地协同发展，确保运营效率和成本竞争力保持领先优势；三是技术研发优势，公司拥有专业的研发团队，依托完善的科研体系，持续开展碳基新型材料先进制备工艺及产品研究；四是客户资源优势，公司依托多年在负极包覆材料行业内积累的技术、产品优势和精细化工运营管理经验，客户已覆盖了多家负极龙头生产厂商。

**本次活动没有涉及应披露重大信息的情况。**

附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 26 日