

证券代码：301489

证券简称：思泉新材

广东思泉新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	华创证券、天风证券、中信证券、德邦证券、景顺长城基金、摩根士丹利基金、南方基金、鹏华基金、招商基金、长城基金、华宝基金、安信基金
时间	2024年5月16、17日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：郭智超
交流内容及具体问题记录	<p>1. 公司近期取得的一项发明专利授权，是否有新的技术突破或产品可以应用于半导体散热领域呢？</p> <p>答：公司近日取得一项国家知识产权局颁发的发明专利证书：一种膨胀发泡石墨膜及其制备方法和半导体散热装置中的应用。本发明专利涉及石墨导热材料领域，具体公开了一种膨胀发泡石墨膜及其制备方法和半导体散热装置中的应用。本发明专利通过膨胀发泡直接制备膨胀发泡石墨膜，并控制膨胀倍数，能使发泡的厚度可控，实现发泡均匀，导热性能好，可应用于半导体散热领域。取得本发明专利有利于公司推广新产品及开拓半导体散热领域市场，提升综合竞争力。</p>

2. 公司为什么要在越南投资设厂？

答：为有效推进公司大客户战略落地，满足海外业务拓展需求，公司拟以自有资金3500万美元在越南北宁投资建设高性能导热散热产品的生产基地，主要生产散热片、不锈钢均温板、散热模组等高性能导热散热产品。本次在越南投资设厂的目的：一是市场战略优化，随着公司在海外市场销售额逐年提升，同时公司主营业务3C消费电子行业的全球产业链格局发生变化，核心客户的供应链往东南亚迁移，特别呈现在越南聚集的趋势。越南作为一个快速增长的制造业基地，拥有成本效益、地理位置优越等多重优势，有利于公司降低生产成本、优化供应链管理，可以较好满足公司建设海外生产基地的需要，并更有效地服务于东南亚及全球市场客户。二是扩大生产能力，针对消费电子、新能源汽车、储能及光伏逆变器等重点市场的快速增长，通过在越南设立全资孙公司并投资建设生产基地，公司能够更灵活地响应市场需求变化，扩大生产规模，提升产品供应能力和交付速度；这不仅能够满足客户对高性能导热散热产品日益增长的需求，也有助于公司捕捉更多市场机会，增强市场竞争力，进一步巩固和提升行业地位。

3. 在AI浪潮的席卷下对公司2024年业绩有何影响？

答：在人工智能技术融合的趋势推动下，消费电子行业的进化促成了散热应用市场的扩容，对综合散热方案提出了更严格的功能性和性能需求，公司将加快推进“热管理材料+热管理组件+热管理系统”的产品策略落地，产品价值量也有望得到提升。

4. 公司收购的散热风扇公司目前订单量如何？

答：公司于2024年3月收购了东莞市泛硕电子科技有限公司，持股51%，其主要产品为散热风扇等，主要应用于服务器、笔电、新能源汽车领域，目前订单充足。

5. 公司将纳米防护材料作为第二增长曲线，该板块的表现如何？

答：为进一步提升公司盈利水平和推动业务可持续发展，公司积极打造第二业务增长曲线，加强对纳米防护材料业务的市场开发，为公司盈利水平的持续提升和健康稳健发展坚实基础。2023年，公司纳米防护材料的营业收入为575.26万元，同比增长29.76%，目前正围绕大客户战略加大力度开发纳米防护材料相关业务，在手订单充足，预计对2024年整体业绩有较为积极的影响。

6. 请介绍公司2024年度产业布局计划。

答：（1）积极把握产业发展机遇，推进“热管理材料+热管理组件+热管理系统”的产品策略落地：一方面，继续巩固公司石墨散热产品在消费电子领域的既有优势，一方面积极发展公司热管、均温板、散热模组等散热组件业务和导热结构胶、导热硅脂等热界面材料业务，整合在公司技术、产品、市场等方面的资源，进一步提高整体运营效率和市场运营能力，推进公司各业务的协同发展，为客户提供全面的“热设计+产品”的综合解决方案和服务。（2）推进大客户战略，加快海外布局：公司将继续以市场和客户需求为导向，巩固和加强与客户的长期战略合作，紧跟国际一流客户的未来发展方向，积极布局海外，进一步提升公司在客户端的占有率、产品利润率，以及公司的市场份额。（3）稳步推进公司产能建设：公司热界面材料、热组件产品产能有限，难以满足公司未来业务发展的需求。2024年公司将稳步推进产能建设工程，一方面加快高性能导热散热产品建设项目（一期）、新材料研发中心建设项目的投产，一方面围绕核心客户的发展战略和业务规划，进行相应的产品规划和产能规划，扩充公司相关产品的产能，为客户提供行业一流的研发制造服务，从而增强客户黏度，实现与客户的共同发展。

	<p>7. 北美大客户2024年订单量预计如何？</p> <p>答：北美大客户是公司重要客户，目前在手订单量充足，2024年公司将进一步提升该客户份额。</p> <p>8. 公司客户以往为手机行业居多，2023年公司在服务器、新能源汽车、笔记本电脑、光伏储能等行业的客户开发情况如何？业务拓展是否取得进步？</p> <p>答：2023年公司积极开发笔电、通信、新能源等其他行业的客户，服务器、新能源汽车、光伏储能、笔电等业务收入均有较大比例增长，客户结构进一步优化。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月16、17日