

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：2024-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信证券、长江证券、东北证券、西部证券、中信建投国际、东吴证券、民生证券、兴业证券、中金公司、南银理财、信达证券、开源证券、申万宏源、嘉实基金、中银证券、海通证券、华夏基金、汇丰晋信、太平洋证券、广发资管、上海磐厚、泓德基金、广发证券、国信资管、国海证券、青骊投资、国寿养老、中信建投、嘉合基金、招商基金、万家基金、华福证券、华安证券、华泰证券、东方证券、鸿道投资、中信里昂、天风证券、浙商证券、光大证券、东兴基金、景顺长城基金、安信基金、人保资产、华创证券、中泰证券、贝莱德、泰信基金、路博迈基金、南土资管、明世伙伴、昊泽致远、上海勤辰、源乐晟、浦银安盛基金、华润深国投、华润元大、汇泉基金、中邮理财、银华基金、华美国际投资、平安基金、民生加银基金、诺昌投资、统一证券投资、百川投资、广发基金、北京跃微创业投资、谢诺辰阳、尚诚资产、紫阁投资、正圆投资、国寿安保基金、长昊投资、纵贯投资、汇华理财等 76 家机构。</p>

时间	2024年1月30日-2月2日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长助理 尹士宇 董事会秘书兼财务总监 李婷 证券事务代表 张海龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流的主要问题与回复：</p> <p>1、公司2023年业绩情况？</p> <p>答：经公司财务部门初步测算，2023年度归属于上市公司股东的净利润盈利：3,800万元-4,500万元，比上年同期下降69.8%-74.49%；扣除非经常性损益后的净利润盈利：950万元-1,250万元，比上年同期下降：90.86%-93.06%。</p> <p>2、公司2023年业绩下滑的原因是什么？</p> <p>答：主要有三方面原因导致：</p> <p>（1）由于市场竞争加剧，为进一步提升市场占有率，公司积极调整市场销售策略，对包覆材料产品价格进行调整，导致毛利下降，报告期内公司盈利能力受到了影响。</p> <p>（2）本报告期原材料平均采购价格虽然较上年有所下降，但由于一季度原材料库存量较大且成本较高，高成本原材料产出的负极包覆材料产品成本较高，导致整个报告期主营业务成本较上年有所增加。</p> <p>（3）根据《企业会计准则第1号——存货》中关于存货跌价准备的相关规定，公司对报告期末存货进行了减值测试，预计将对本报告期末负极包覆材料计提存货跌价准备 3,145</p>

万元左右。

3、公司快充包覆业务情况如何？

答：公司高度关注快充技术的持续迭代和市场需求变化趋势，在技术研发方面也做了大量工作，积极开发新产品以满足客户需求，包括与负极厂商合作开发的方式，以保持核心技术优势和行业先发优势。目前，公司产品可满足下游客户的多样化指标需求。未来，公司将持续关注快充趋势变化和市场需求变化情况，提供满足不同客户指标要求的定制化产品。

4、公司对 2024 年出货量的规划？

答：2024 年，基于把市场占有率的提升作为公司在负极包覆材料板块的第一战略，公司主动调整销售策略，继续加大市场拓展力度和销售力度，积极抢占市场份额，拓宽销售渠道，助力公司销售业绩提升，但具体出货情况还要看下游市场的需求情况。考虑到今年的总产能将达到 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以提高公司的产能利用率。

5、成都昱泰经营情况及客户验证进度如何？

答：自收购完成以来，公司积极推动昱泰生产经营工作。在技改方面，通过更换设备加大功率、完善工艺流程等措施，提升产能至 3 万吨/年；在出货量方面，公司在挖掘老客户的前提下，不断拓展新客户，全年销量稳步上升；在客户认证方面，正在稳步推进头部负极企业等大客户认证工作，一部分已

	<p>经完成认证，采购量预计 2024 年会有较大提升，还有一些企业正在认证中，公司正在有序推进。</p> <p>6、公司未来的发展重心是怎样的？</p> <p>答：2024 年，公司将继续围绕主业，在“提质、降本、增效”三方面下功夫，在原材料端，通过战略采购加强原材料成本控制；在生产端，继续通过推动一体化，实施技改升级，实现提质增效；在产能平衡利用方面，综合考量发挥互补协同效应；在市场拓展方面，不断优化产品结构，进一步提升市占率，进而改善公司业绩，推动公司实现更好发展。</p> <p>本次活动没有涉及应披露重大信息的情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 2 月 2 日