

证券代码：000795

证券简称：英洛华

英洛华科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-04

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 <u>（投资者电话会议）</u>
参与单位名称及人员姓名	南方证券：金岚枫 民生证券：李挺、南雪源 恒越基金管理有限公司：钱臻 青骊投资管理(上海)有限公司：李卫 大家保险集团有限责任公司：冯思宇 上海涌津投资管理有限公司：赵梓峰 上海颢升私募基金管理有限公司：沈海兵
时间	2024年8月22日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：钱英红 财务总监：刘桂平 永磁事业部：吴美浩 证券事务代表：吴美剑
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司上半年度业绩简介 公司目前主要有磁材、电机、健康器材三大业务板块。2024年上半年度，公司整体经营业绩表现良好，营收和利润均取得增长，其中磁材业务营收约 10.81 亿元，电机业务营收约 4.89 亿元，健康器材业务营收约 2.74 亿元，占比分别为 56%、25%、14%左右。磁材业务在相对困难的市场环境中仍保持了量的增长，利润近 2,000 万元；电机业务实现了收入和利润双增长；健康器材业务营收虽然只占到 14%左右，但上半年对公司整体

利润贡献较大。

二、问答环节

1、公司电机业务的发展方向大概是怎样的？未来增长预期？公司在人形机器人领域是否有相应布局？

答：公司生产微特电机，下游应用领域较广，目前主要集中在健康出行、智能家电、园林工具、安防系统、智能物流等领域。公司电机以定制化为主，在深耕现有优势细分领域，集中力量开拓头部客户的同时，也会持续布局和落地符合国家政策或消费趋势的新赛道、新领域。

公司结合市场发展和实际经营情况，对未来有相应的增长目标，并希望通过技术、生产、市场等方面的布局和积累，推动目标的逐步实现。近年来，公司进一步优化客户和产品结构，同时加大对厂房、产线、设备等的投入，并持续推进预研项目，为后续的发展提供了基础和支持。公司在人形机器人领域具备一定的产品和技术基础，电机和磁材均有进行一些相关的研发布局和业务开拓。

2、公司磁材板块上半年整体量增的基础是哪些应用领域，以国内还是国外客户为主？

答：今年上半年，公司磁材销量增长超 10%，受稀土原材料价格影响，营收表现欠佳。磁材下游部分行业需求有所下降，但公司在原有领域维系老客户，开拓新客户，同时在新能源汽车、节能电机、智能家电等领域加强了市场开拓，在这些领域业务有较大增长，主要以国内客户为主。

3、公司磁材业务产能情况，未来有何产能规划？公司两个生产基地的产能分配是否有严格区分，还是可以灵活调配？目前产能利用率达到多少？公司磁材板块下游领域占比情况如何，盈利性差别？

答：公司目前磁材产能 13000 吨左右，现阶段主要通过设备更新、产线改造来提升产能，未来中长期也会根据市场需求

和公司业务情况考虑新建基地来进行进一步的产能规划。公司两个生产基地的产能分配没有特别严格区分，今年公司也对两家磁材子公司进行了管理和生产上的优化和整合，进一步加强资源的统筹配置。目前公司磁材产能利用率达百分之七八十。

就今年上半年来看，下游应用领域中智能家电占比较大，约 25%，包括新能源电机应用在内的汽车领域占比约 20%，高端音响约 18%。风电业务营收今年有所下降，汽车和家电这两个应用领域受益于市场开拓，占比有所提升。公司在汽车领域的毛利率相对较低。

4、第二批稀土指标已下发，公司如何看待稀土价格走势？公司磁材库存水平如何？公司原料采购策略，比如长单比例有多少？

答：稀土原材料价格受国家政策、市场供求关系等多方面因素的影响，难以做准确判断。公司希望稀土原材料价格能够维持在相对稳定的水平。原材料价格波动，公司向下游客户价格传导整体较为顺畅。

公司磁材库存水平基本维持在两个月左右，从成本优化角度，公司也在不断加快周转，减少上游原材料价格波动对公司的影响。公司采购有长单，也有灵活采购，目前长单比例不到 20%。

5、公司进入电动轮椅行业的考虑？健康器材毛利率提升的原因？

答：电动轮椅是公司电机的下游应用领域，公司看好大健康行业的发展前景，充分利用电机优势，抓住契机，延伸发展了这一下游细分领域。公司健康器材业务毛利率水平提升得益于公司品牌建设，碳纤维新材料应用，相关产品的市场开拓，生产规模效应，以及持续的自动化改造、精益管理和成本优化。

6、公司健康器材板块和电机、磁材业务经营模式有差别，公司是如何规划的？

	<p>答：公司健康器材业务在国内是 TO C，和另外两个板块 TO B 的经营模式有所不同。健康器材在产品上会进一步扩充产品品类，持续进行工艺的创新和新材料的应用，如去年推出碳纤维材料的应用，今年推出了镁合金材料的应用；在渠道上，国内着力打造自有品牌，京东、天猫、抖音、拼多多等线上多渠道深入推广，考虑拓展更多线下渠道；国外以 ODM、OEM 为主，推进与行业中头部客户的合作深度，致力于在国际上成为一流制造商。</p> <p>7、公司上半年度海外收入同比增长 45.19%，主要来源于哪几方面？磁材板块海外占比有多少？</p> <p>答：公司健康器材板块营收百分之七八十来源于海外业务，上半年度增长相对较多；电机板块海外占比也较国内占比高，海外客户的进一步开拓，以及个别品类的产品销售有增长，因此整体上半年在海外的营收较去年同期有较大增长。磁材板块目前海外占比约 30%。</p> <p>8、公司和横店东磁的定位和区分？</p> <p>答：横店东磁生产的是铁氧体磁性材料，公司生产的是稀土钕铁硼磁性材料，从原材料、加工工艺到性能和主要的应用领域都不太相同，两家公司的发展方向不一样。</p> <p>9、公司三个业务板块未来是协同发展，还是有侧重点？</p> <p>答：公司的发展战略是“做精机电、做强磁材、做优下游应用”，三个业务均符合国家战略方向，并能形成上下游产业协同。公司将持续在机电板块做精做专；磁材板块提高技术研发水平，降本提质，增强竞争力；健康器材板块做好国内自有品牌，深化与国际客户合作，提升制造能力和优势。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 8 月 22 日