

证券代码：300835

证券简称：龙磁科技

安徽龙磁科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：T2022-007

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☒ 其他：电话会议 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	华泰证券 李斌、马晓晨；招商基金 滕越；鹏华基金 徐慧；胤胜资产 王青；国盛有色 王琪、魏雪、马越、何忠缘；泰康资产 黄成扬；大成基金 黄海昕；国泰基金 孙朝晖；嘉实基金 谢泽林；上投摩根 薛晓敏；中银基金 李建；高毅资产 胡桢睿；银华基金 石磊；太平基金 史彦刚；华宝基金 王凌霄；光大保德信 詹佳；准锦投资 朱斌；盈峰资本 刘东渐；太保资产 王晶；保银投资 朱嘉伟；盘京投资 马欣；盘京投资 张奇；名禹资产 王友红；果实资本 程振江；光大资管 李行杰；枫池资产 李昕乘；丰琰投资 白延红；润晖资产 蒋陽晶；友邦 田蓓；宏鼎财富 蓝东
时间	2022 年 5 月 31 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理冯加广；证券事务代表王慧
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司今年的产能扩张计划及落实情况。 答：永磁方面，募投项目于 2 月底按计划建设完成，目前公司已形成 3.7 万吨湿压磁瓦产能；越南工厂二期项目计划于三季度完成建设，投产后将新增 4,000 吨产能；龙磁科技园项目也正在按计划推进。 软磁方面，公司已形成 4,000 吨金属磁粉芯的产能；铁氧体软磁项目规划产能 6,000 吨，设备正陆续进场安装调试，预计将按原计划于三季度投产；合肥市高新区电感二期项目在建；“磁粉—粉芯—器件”一体化软磁产业链的计划有效推进中。

2、公司产品的下游核心应用场景主要是哪些？各业务板块未来布局规划如何？

答：公司产品主要分为永磁和软磁两大类。永磁方面，公司产品以铁氧体湿压磁瓦为主，主要应用于汽车（包括燃油汽车和新能源汽车）、变频家电、电动工具等领域。公司深耕永磁铁氧体行业多年，并拥有行业内优质的头部客户群，2024 年湿压磁瓦产能规模计划达到 6 万吨，力争成为湿压磁瓦行业龙头。

软磁方面，公司生产的金属磁粉芯主要应用于光伏、家电、新能源汽车及充电桩等领域；铁氧体软磁粉芯主要应用于通信通讯、汽车电子、工业控制等领域；电感器件作为软磁粉芯的产业延伸有利于与终端客户建立紧密的合作关系，公司“磁粉—粉芯—器件”一体化软磁产业链的计划稳步推进中。软磁板块将根据市场开发进度进行产能和技术方向的动态调整。

3、公司生产经营是否受到疫情封控影响？影响程度有多大？

答：公司位于上海金山的工厂在疫情封控期间闭环生产，公司提前部署了闭环生产期间的各项安排，调动资源做好生产、生活物资保障工作，疫情封控对生产未造成重大不利影响。其他生产基地均未实施封控，生产正常。因疫情封控导致的物流不畅近期也大大缓解，5 月份出货量已恢复到上海封控之前的水平。

4、公司未来三年湿压磁瓦产能复合增长率 26%左右，行业增速 10%左右，产能增长如何匹配终端需求？

答：汽车行业的发展带来的铁氧体磁瓦增量主要来自于以下几点：一是汽车保有量的整体增长；二是汽车自动化、智能化、舒适化程度越高带来的电机数量增长；三是汽车保有量上升带来的二级市场（维修市场）增长。因此湿压磁瓦的需求增速远高于汽车产量的增速。

近年来，公司的产能利用率和产销率都保持在 90%以上，部分年度产销率超过了 100%，需求十分旺盛。一方面我们将扩大老客户既有项目的份额，并争取老客户更多的新项目，将之前受制于产能规模的市场份额争取回来；另一方面充分发挥公司的市场优势和品牌优势，持续进行新客户和市场的开发；同时抓住行业整合的机遇，争取竞争对手的市场。通过对现有客户、目标市场、竞争格局的充分调研与把握，我们认为未来 6 万吨/年的产能消化有足够的市场空间。

	5、公司永磁产品与 TDK 等头部企业相比，有什么优势？与国内同行相比优势主要体现在哪里？ 答：与 TDK 等国际技术顶尖企业相比，公司产品具有更高的性价比。与国内友商相比，公司永磁产品专注于高性能永磁铁氧体湿压磁瓦，主要聚焦在细分市场的差异化竞争上，在产品性能指标、一致性、成本、客户服务等方面已形成自己的优势。 6、公司软磁产品的客户认证情况。 答：金属磁粉芯已批量对外销售，主要为家用电器和中小型光伏逆变器厂商配套。光伏、车载类大客户的评审周期较长，公司已积极与客户接洽，争取早日进入实质性合作阶段。公司所在地合肥已建立以电子信息、平板显示、集成电路、新能源汽车、家用电器为代表的现代产业体系，公司将发挥地域优势，积极为本地客户配套。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 6 月 1 日