

证券代码： 300285

证券简称：国瓷材料

山东国瓷功能材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：DY2023-001

| | |
|-------------|--|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 高盛亚洲、高盛高华、摩根资管、富达基金、富达利泰投资、老虎太平洋基金、威灵顿资管、安本资管、思柏投资、道实投资、益尚资本、普徕仕、柏骏资本、毅恒资本、MLP、Comgest、Astroll Management（以上排名不分先后），共计 18 人。 |
| 时间 | 2023 年 2 月 21 日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：张曦 董事、首席技术官：宋锡滨 总经理：霍希云 副总经理、董事会秘书：许少梅 副总经理：杨爱民、莫雪魁 证券投资部总经理：胡俊 爱尔创科技总裁：闫卓群 |

投资者关系活
动主要内容介
绍

一、介绍公司情况

公司是一家新材料平台型企业，主要从事各类高端陶瓷材料的研发、生产和销售，通过内生式增长和外延式并购的方式，国瓷材料现已形成了包括电子材料、催化材料、生物医疗材料、新能源材料、精密陶瓷和其他材料在内的六大业务板块，产品应用涵盖电子信息和通讯、生物医疗、新能源、建筑陶瓷、尾气催化、太阳能光伏等领域。2022年，公司新成立了新能源事业部和精密陶瓷事业部，进一步完善了材料体系和产业布局，公司在集团层面为新事业部的战略、组织、人才等方面全方位提供了发展资源，全力推动新业务市场拓展。2023年，公司将继续深耕新材料产业，以高速、高质量、可持续的发展回馈全体股东和广大投资者。

二、投资者问答交流

1、公司业务呈现多元化，请问公司如何吸引高水平人才？

答：要保障公司持续、稳定、高质量、高速发展，人才是关键，公司发展要求公司管理团队需要具备一系列能力，如果公司管理团队不具备这样的能力，就要找具有这样能力的人才，快速、高效达成目标。

为保持高速、高质量的成长，要靠体系和机制来保障，需要源源不断的新生力量进入，助推公司成长。国瓷没有定义“内外”人才，我们认为内部梯队培养和外部人才引进同样重要，国瓷拥有开放的体系，致力于成为国际化公司，就必须打造开放、包容的发展环境，为我們的高水平人才提供成就个人事业的土壤。另外，公司借助上市公司的平台优势，对核心人才实施股权激励，最大限度地将高水平人才的发展与企业战略目标紧密结合，实现公司利益和个人利益高度的一致，完成人才育留的管理闭环。

2、请介绍一下口腔业务海外进展情况？

答：口腔业务具备一定的消费属性，2022年公司预判国内业务会受到疫情反复的影响，所以从2022年2季度开始加大了海外的市场开拓力度，在美国、德国设立了子公司，在英国、印度等不同国家设立了办事处，并且招募了大量外籍营销人员。得益于公司管理层对市场的研判，2022年海外市场的增长缓解了一部分我们国内的增长压力。海外市场具有更广阔的空间，公司产品品质能够支撑我们海外业务更好的发展。公司去年年底入股韩国

Spident口腔公司，丰富了公司的产品管线，未来公司将在技工端和临床端协同发力，为口腔医生和患者提供更多服务。

3、公司如何看待MLCC行业的周期性？车规级产品进度怎么样？

答：市场层面一直觉得MLCC行业是有周期性，但从国瓷角度，以前MLCC表现出来的周期性很小，公司的MLCC业务以前一直是增长的，本轮下行周期因为疫情等因素所以效应被放大了，如果削峰填谷来看这个行业，它其实始终都是增长的。我们预计2023年MLCC行业都会得到恢复，对于我们上游MLCC粉体厂商而言，还将受益于下游客户的大规模扩产和产能释放。公司车规级产品正在随着客户车规级产品的出货量提升而逐步放量，汽车电动化、智能化对MLCC的需求会持续增加。

4、电子浆料发展的怎么样？

答：浆料我们面向的是两个市场，一个是客户自制的替代市场，一个是商用市场。我们在推出高端产品的同时，兼顾了质量、价格、交期，在上述各方面国瓷有自己的优势，客户考虑降本等各方面的因素就会逐渐开始采购公司的电子浆料，公司镍浆和铜浆产品虽然起步晚，但近年来一直保持较快发展。

5、新能源扩产后公司市场推广如何？

答：公司在氧化铝方面具有优势，勃姆石产品以前产能比较小，只能满足少数主要客户的涂覆需求，现在产能扩充之后，其他客户的需求也开始能够兼顾，勃姆石产品的市场份额在不断提升。

6、公司现有研发体系中的新产品最接近规模化、市场化的是哪个？

答：精密陶瓷作为新成立的事业部，是我们以材料为核心向下游延展产业的平台，新事业部具有战略确定、产品确定、增长确定的发展特点。精密陶瓷事业部的氮化硅陶瓷轴承球产品直接面对的就是全球最头部的供应链体系，陶瓷轴承球的发展潜力主要基于两点，一是电机轴承的电腐蚀问题，这会影影响使用寿命和耗电量，应用陶瓷球后会节约电能；二是配合800V快充的应用，电压高会加剧电腐蚀，所以陶瓷球也是普遍认可的解决方案。

| | |
|----------|--|
| | <p>公司的优势在于一体化布局，竞争对手现在往往是产业分工，各自专注一个环节，我们一体化的效率、协同性、成本等方面的优势会越来越明显。</p> <p>另一个产品是陶瓷基板业务，我们已经基本走通了氧化铝、氮化铝、氮化硅三条材料技术路线，通过一体化协同效应解决了新收购的全资子公司赛创电气原材料的问题，通过国瓷上市公司多年来积攒的品牌美誉度提高了赛创电气新产品的市场开拓效率，为赛创电气的快速发展奠定了较好的基础。</p> <p>7、公司蜂窝陶瓷在乘用车领域有哪些突破吗？接下来的机会在哪里？</p> <p>答：公司已经能够实现商用车、乘用车、非道路机械、船机蜂窝陶瓷产品最新排放标准的全覆盖。特别是乘用车方面，公司已经开始为国内车企批量供货，顺利突破乘用车领域严苛的质量审核为我们今年进入更多汽车厂商的供应链打下了很好的基础，公司将为蜂窝陶瓷产品的国产化继续努力。</p> <p>8、公司蜂窝陶瓷在商用车领域有哪些进展？</p> <p>答：公司年初成为了潍柴国产蜂窝陶瓷产品的战略供应商，这是对公司技术能力、产品品质的重要肯定，公司的SCR、DPF等产品将会受益。另外公司新产品也取得了重要突破，目前市场需求旺盛，后续也将带来新的增量。</p> <p>9、公司如何管理这么多业务？请分享下管理上的心得？</p> <p>答：公司涉及的细分领域比较多，我们无法凭借个人认知去管理全部的业务条线，所以从集团层面我们希望各个细分领域的团队都能取得成功，因此我们创始团队和高管团队面对的课题主要是如何助力大家在国瓷平台获得成功，不是管理而是帮助，给予各个事业部、子公司的团队赋能，我们高管团队包括职能部门是所有事业部、子公司的合作伙伴，我们希望每一个国瓷人都能够在国瓷一展才华，达到个人事业的巅峰。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2023年2月21日 |