

内蒙古欧晶科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-04

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☒业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员名称	线上参与公司 2025 年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 11 月 6 日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	总经理、财务总监代行人：安旭涛 副总经理、董事会秘书：刘敏 独立董事：陈斌权
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次业绩说明会中提出的问题进行了回复，主要内容如下： 1、公司三季度经营情况是否有改善，未来的盈利趋势是怎样的？ 公司第三季度实现营业收入 1.14 亿元，环比增长 16.34%，经营情况有所改善。公司持续加强成本与费用管控、产品研发创新及市场拓展，在与大中型光伏硅片生产商保持稳定合作的同时推进半导体石英坩埚产品在头部客户的验证与推广，目前部分型号产品已向客户中批量供货，公司半导体级石英坩埚销售收入同比大幅增长。随着政策推动落后产能出清、行业自律加强及能耗标准的逐步提升，叠加中长期全球新兴市场需求的稳步释放与供需格局的不断优化，持续推动行业盈利水平修复改善，公司营业收入与盈利将有望同步行业情况。

2、公司作为光伏产业链的一员，在行业反内卷的背景下，有哪些动作来提高营收和利润？

公司将始终紧跟单晶硅材料产业链的发展趋势，以技术创新及产品升级作为重要的发展引擎，在保证原有客户供应的前提下积极拓展新客户，建立稳固可靠的客户关系，不断进行技术创新、产品创新、制造方式创新，为客户提供更高品质、更具性价比的产品和服务。公司管理层将继续加强财务管理，控制财务风险，实施有效的降本增效措施，同时围绕光伏、半导体产业链积极布局新业务，通过技术创新和产业协同培育多元化利润增长点，持续优化公司产品结构和业务组合，全面提升企业核心竞争力。

3、光伏产业链目前价格是怎样的，预计后续会如何发展？

受益于光伏行业“反内卷”及行业自律的推进，近期硅料、硅片价格已趋于稳定并小幅上涨，体现出政策引导的积极效果。后续随着综合治理低价无序竞争、推动落后产能的退出，行业限产保价有助于优化光伏行业资源配置、改善供需结构及竞争格局，助力行业恢复高质量健康发展。

4、半导体石英坩埚建设项目的推进情况是否符合预期？

公司系统规划半导体石英坩埚的发展策略，稳步推进半导体石英坩埚建设项目，加快产品升级投入，同时加强半导体石英坩埚的生产与销售，部分型号产品已向客户中批量供货，持续推动半导体石英坩埚产品在头部客户的验证及推广，逐步扩大公司在半导体产业的市场份额。

5、半导体坩埚营收占比多少，有没有提升？

公司依托多年积累的石英坩埚生产经验及技术，引进技术团队，加大研发投入，改进生产工艺，持续提升半导体级石英坩埚生产线自动化水平，不断完善生产管理体系。公司在资源分配上既重视光伏领域的稳定发展，也着力于半导体领域的技术进步和市场拓展，2025 年前三季度，公司半导体

	级石英坩埚销售收入同比大幅增长。 6、目前公司客户的拓展情况如何？ 公司在市场拓展上聚焦核心业务深化与新区域开拓，太阳能级石英坩埚领域，一方面与 TCL 中环、阿特斯、英发、Qcells 等大中型硅片生产商保持稳定合作，另一方面推进与晶澳科技、晶科能源、天合光能、高景太阳能等头部企业的产品验证，为后续批量供货铺垫；半导体石英坩埚领域，加强生产与销售并已与北京、山东、内蒙古、四川等区域客户达成合作及供货，持续推动半导体石英坩埚产品在头部客户的验证和推广，部分型号产品已向客户中批量供货。国际市场上，产品销售辐射至美国、印度和印度尼西亚等国家。 7、公司采取了怎样的方法管理原材料的库存情况？ 公司针对关键的原材料，采取安全储备、分批采购以及动态研判的库存管理策略，建立安全库存储备，结合生产计划与市场形势提前布局，保障生产连续性。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 6 日