

证券代码：301622

股票简称：英思特

包头市英思特稀磁新材料股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东方财富证券股份有限公司 武占河 东方财富证券股份有限公司 叶时荣 东方财富证券股份有限公司 王越 东方财富证券股份有限公司 晋佳旗 东方财富证券股份有限公司 董易承 北京祥东投资管理有限公司 岳鹏飞 青岛宁泽私募基金管理有限公司 武强 内蒙古伯纳程私募基金管理有限公司 屈恒军 内蒙古伯纳程私募基金管理有限公司 吴卫国 北京中承东方资产管理有限公司 魏志鹏 北京禹田资本管理有限公司 王雨天 北京鹏石私募基金管理有限公司 赵声远 北京量化投资有限公司 窦长民 北京沃虎私募基金管理有限公司 张金龙 北京方舟私募基金管理有限公司 屈寅魁 北京鑫顺和康投资管理有限公司 石苑强 北京深高私募基金管理有限公司 张豫峰 个人投资者 刘克、田野、王瑞非、王镭、任宇杰、储雨辰、马新历、田一卓
时间	2026 年 1 月 30 日 10:00-12:00
地点	线上和线下结合会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书范立忠先生、证券事务代表雷永龙先生、IR 及综合专员吕淑诣女士、证券专员田艳欣
投资者关系活动主要内容介绍	2026 年 1 月 30 日 10:00-12:00 东方财富证券股份有限公司武占河、叶时荣、王越、晋佳旗、董易承，北京祥东投资管理有限公司岳鹏飞，青岛宁泽私募基金管理有限公司武强，内

	<p>蒙古伯纳程私募基金管理有限公司吴卫国、屈恒军，北京鹏石私募基金管理有限公司赵声远，北京中承东方资产管理有限公司魏志鹏，北京禹田资本管理有限公司王雨天，北京量化投资有限公司窦长民，北京沃虎私募基金管理有限公司张金龙，北京方舟私募基金管理有限公司屈寅魁，北京鑫顺和康投资管理有限公司石苑强，北京深高私募基金管理有限公司张豫峰以及个人投资者刘克、田野、王瑞非、王镭、任宇杰、储雨辰、田一卓、马新历共 25 人对包头市英思特稀磁新材料股份有限公司进行线上和线下调研，主要内容如下：</p> <p>1、问：是否存在客户订单季节性波动情况？</p> <p>答：由于消费电子领域磁性器件订单与终端客户产品发布周期紧密相关，确实存在季节性波动，因此公司整体业务节奏与终端客户的产品发布周期存在一定关联。大致规律为：若客户在当年的上半年计划推出新品，那么有关项目在上一年度的四季度或当年的一季度将实现量产；若客户计划下半年举办新品发布会，则相关项目的量产时间更多分布在当年的二、三季度。虽然订单存在一定季节性波动，但公司凭借丰富的行业经验、灵活的生产调度能力以及完善的库存管理体系，能够根据历史订单数据和市场趋势预测，提前做好原材料采购、生产人员调配等准备工作。在订单高峰期，通过合理安排加班、优化生产流程等方式确保按时交付，从而将客户订单季节性波动风险控制在可承受范围内，有效应对了订单波动带来的影响。</p> <p>2、问：目前存储价格高涨，导致消费电子市场面临提价压力。公司如何看待提价后消费电子市场的压力以及可能对我们的影响？</p> <p>答：存储价格高涨确实给消费电子市场带来了一定的价格压力，这种压力会沿着产业链向上传导。对于公司而言，由于磁性材料应用器件在消费电子产品中的单体价值量较低，一般对终端产品的整体价值没有较大影响；且公司采用成本加成的定价模式，因此存储涨价引发的消费电子市场面临的提价压力对公司毛利率的影响是可控的。</p>
--	--

	<p>公司凭借在消费电子磁性应用器件领域的技术领先性和产品可靠性，与下游头部客户建立了稳定的合作关系。这种合作关系中，价格并非唯一决定因素，客户更重视研发、产品性能、品控与及时交付能力。同时，公司已与客户形成了成熟、灵活的价格协商机制，可根据市场情况、成本变动和技术附加值进行调整。公司将持续关注供应链市场动态，通过内部精益管理优化成本结构，以应对潜在的市场风险。</p> <p>3、问：公司客户集中度是否仍维持高位，有无相关措施？</p> <p>答：公司客户集中度相对较高，这主要与消费电子行业的特性以及公司的发展战略有关。目前，公司主要服务于消费电子领域的头部客户，这些客户在市场上占据主导地位，对磁性应用器件的需求量大且稳定。虽然客户集中度高可能带来一定的经营风险，但公司通过与这些头部客户建立长期、稳定的合作关系，实现了业务的持续增长和市场份额的稳步提升。</p> <p>为了降低客户集中度带来的风险，公司已采取一系列措施。首先，公司积极拓展新的应用领域和客户群体，特别是在新能源汽车、高端电机等新兴领域，加大市场开拓力度，以拓宽产品在终端场景的应用范围。其次，公司不断提升自身的技术实力和产品品质，增强与现有客户的合作深度和广度，提高客户黏性。此外，公司还加强了与供应商的合作，优化供应链管理，确保原材料的稳定供应和成本控制，进一步提升公司的抗风险能力。</p> <p>4、问：公司在与下游头部客户的合作中，是仅仅作为代工厂，还是深度参与了前端的磁路设计？如果是参与设计，专利权归属如何？</p> <p>答：公司获得许多知名终端品牌客户的供应商准入资质并深度参与前端的磁路设计。在与下游头部客户的合作中，公司并非仅仅作为磁性材料器件供应商，而是凭借自身在磁性材料及消费电子应用领域的技术积累和创新能力，深度参与到前端的产品研发设计中。通过与客户紧密合作，公司能够根据客户的需求和应用场景，提供定制化的磁路设计方案，从而帮助客</p>
--	---

	<p>户优化产品性能、提升产品竞争力。</p> <p>公司一贯重视自主创新与技术保护，基于客户定制化需求，在产品研发及生产过程中形成的专利等技术成果，其所有权归属于公司。这得益于公司持续投入的非标定制化开发能力，以及在精密加工、表面处理、智能组装等生产环节的精益化创新，这些环节诞生并积累了大量归属于公司自身的专利与技术。</p> <p>5、公司对员工的待遇和福利如何？</p> <p>答：公司坚持“以人为本”的理念，依法为员工缴纳社会保险和住房公积金，建立完善的职业健康管理 with 员工激励体系。在保障法定福利的基础上，公司提供交通、通讯、餐饮等补贴，以及节日慰问、生日关怀等多种福利，并定期组织文体活动，持续优化公司环境，为员工搭建健身房、图书室、母婴室等设施，努力营造和谐、温暖的工作氛围。未来，公司将坚持与员工携手共进，共同成长，共创价值。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 1 月 30 日