

证券代码：300697

证券简称：电工合金

债券代码：123278

债券简称：合金转债

江阴电工合金股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-03

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姓名	工银瑞信 陈欣；国泰海通 寇鸿基；西部利得基金 毛振强；广发证券 冯伟珉；西部证券 李柔璇；天风证券 高鑫；明溪资产 李兴宇
时间	2026年9月9日
地点	参观江阴生产车间及现场交流
上市公司接待人员姓名	常务副总经理：曾旭东先生 董事会秘书：曹嘉麒先生
投资者关系活动主要内容介绍	1.公司整体业务结构？ 答：公司原有三大核心业务为电气化铁路接触网业务、铜母线及铜制零部件业务、以及新能源汽车高压连接件业务，业务占比分别为约 25%、70%、3%，目前已将数据中心业务列为新的战略核心，此外还有精密铜材及零部件在半导体测试设备、商业航天等相关业务布局，构建起“核心主业稳固、新兴赛道并进”的多层次业务格局。 2.公司主要业务定位及与同行业竞争对手的区别是什么？ 答：公司主营业务为铜及铜合金产品的研发、生产、销售，专注于铜材的挤压、拉拔、锻造、机加工以及表面处理等精密加工工艺。公司并非简单出售原材料，而是依据客户需求，将高品质铜材加工为具备特定形状与尺寸的零部件成品，实现从“卖材料”到“交付解决方案”的价值跃迁，为客户提供专业化的产品定制服务，从而提高客户生产便利性、以及节约加工成本，增加客户对公司的依赖度。 3.公司电解铜采购策略及库存管理方式是怎样的？

	答：公司采购的原材料主要是电解铜及其他生产辅料，其中电解铜是最为主要的原材料，占公司产品生产成本的比重超过 90%，公司根据以销定产的模式安排采购，采购部根据客户订单、生产计划以及库存情况制定采购计划，并采用持续分批量的形式向公司的专门供应商进行采购。为了降低远期订单的原材料价格波动风险，公司通过购买沪铜期货的方式实现套期保值。公司目前每周采购约 800-1000 吨电解铜，全部在一周内消化完毕，以此规避库存积压风险。 4.数据中心业务当前的营收规模及增长预期如何？ 答：上半年度数据中心业务收入约 3.2 亿，占公司总营收的 13%，该板块半年度业务规模已超越上年度全年水平，成为驱动公司经营业绩增长的重要引擎。受核心客户需求旺盛影响，现有产能趋于紧张，高附加值的机架母线产能受到一定挤占，后续公司将通过产能调配，进一步优化业务结构。 5.公司数据中心业务具体结构、客户结构及主要终端客户是谁？ 答：公司数据中心业务目前已形成四大类产品线：1）成熟放量的直流母线产品，应用于数据中心内部的直流供电系统，也是公司目前形成收入的主要产品；2）批量供应的机架母线，机柜内部“脊柱”式导电结构，覆盖 4KA/5KA/6KA 及早期风冷机柜产品线，又称第三代机架母线；3）水平机架母线，应用于电源柜与计算柜之间的连接部件，小批量试用中；4）液冷板，公司通过新工艺解决材料表面气泡问题，避免漏液风险，有助于客户提升良率与效率，目前正在验证阶段。 公司处于供应链上游材料环节，主要为下游厂商提供母线材料或零部件，终端客户覆盖全球头部算力与云服务企业。 6.厦门本地需求及主要客户有哪些，预计产能放量节奏？ 答：厦门工厂立足本地生产基地的区位优势，重点服务华南数据中心市场与本地输配电市场。 依托厦门本地生产基地的区位优势，公司重点对接本地输配电产业集群客户及厦门新能源电池及储能客户。同时，公司将以厦门为支点辐射华南数据中心市场，持续对接华南地区各类数据中心供应链企业，加快推进产品适配研发与客户认证进程，持续开拓华南数据中心市场。 厦门工厂规划产能 3.5 万吨，项目建成后，将缓解产能瓶颈问题，提升公司订单承接能力。新工厂规划建设期为 3 年，已于年初正式开工建设，目前正在加快建设，预计 2027 年 1 月完成主体结构封顶。 7.墨西哥工厂的定位、产能规划及供应链协同优势是什么？
--	---

	答：公司在墨西哥投资设立孙公司是基于公司业务发展和实施海外战略布局的需要，利用墨西哥地区要素成本优势，不仅能满足公司主要客户施耐德电气对本地化生产和销售的需求，巩固公司施耐德电气核心供应商的地位，也可以此作为公司实施全球化战略布局的切入点，进一步开拓北美市场，实现产能在国内、国外市场的国际国内联动经营战略。 墨西哥工厂规划布局全套工序，形成从原材料到成品的一体化生产能力，规划产能 8000 吨，计划于今年年内投产，产能爬坡尚需时间。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息
附件清单（如有）	无
日期	2026年9月10日