

证券代码：301489

证券简称：思泉新材

广东思泉新材料股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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：电话会议
参与单位名称及人员姓名	中金公司、招商基金、交银施罗德基金、长信基金、东吴基金、博时基金、瑞丰基金、信达澳银基金、前海联合基金、安基金、九泰基金、泓德基金、广发基金、新华基金、同泰基金、天治基金、五地私募基金、泉果基金、平正圆私募基金、云禧基金、民森投资、鼎萨投资、臻远投资、平安资产、互兴资本、中信期货、进门财经、东北证券、中信证券、信达证券、华金证券、华创证券、国信证券、国投证券、国海证券
时间	2025年4月16日
地点	深圳分公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：郭智超 财务总监：沈勇
交流内容及具体问题记录	1. 公司2024年度整体业绩情况。 答：2024年，公司实现营业收入6.56亿元，同比增长51.10%；归属于上市公司股东的净利润5,245.59万元，同比下滑3.88%。 2. 2024年度营业收入同比增长较大，主要驱动因素有哪些？ 答：2024年，市场需求快速增长，带动了公司收入的显著提升，公司订单充足。主要业绩驱动因素为以下几方面：（1）市场

	需求快速增长，北美大客户订单增量较大：北美大客户是公司重要客户之一，2024年该客户订单大幅增长，公司在北美大客户的市场份额持续提升。（2）多维布局，积极发挥业务协同效应：报告期内，在产能扩张、营收大幅增长的同时，公司根据自身发展需求，积极布局和优化产品结构、客户结构，布局了散热风扇、液态硅胶、电子胶粘剂、液冷等多项新业务，从而使得汽车领域收入实现较大幅度增长；在智能家居、无人机、储能等客户开发方面继续有所突破，成功与相关行业知名客户建立了合作关系；在AI服务器、光模块等领域，公司积极推进重要客户的认证，为后续业务合作奠定基础。（3）募投项目产能释放：公司自2023年10月上市以来，积极推动募投项目建设。报告期内，随着募投项目的逐步投产，主要产品的产能逐步释放，公司有能力承接更多订单，从而推动业绩显著增长。（4）技术研发升级：报告期内，公司研发投入较上一年度大幅增加，积极推进多个在研项目进展，进一步提升产品的附加值和生产效率，以精准匹配市场与客户需求，驱动业绩增长。 3. 2024年度利润下滑的原因？ 答：2024年，公司归母净利润发生小幅下滑，主要原因为：（1）报告期内新纳入合并报表范围的子公司较多，部分子公司处于在初创阶段期间费用增多，经营管理能力提升和产能释放需要一定周期。（2）为提高公司市场份额报告期内公司持续加大业务开发力度，导致销售费用增加1,149.64万元，同比增长102.56%。（3）为增强公司研发实力报告期内公司积极推进多个在研项目进展，导致研发费用增加1,305.75万元，同比增长56.42%。（4）本着谨慎性原则，对可能发生减值损失的资产计提减值准备合计2,255.41万元。 4. 目前子公司经营情况是否有所改善。 答：公司通过委派人员、统一财务管理等制度、搭建ERP等系统、开展培训等方式对子公司进行管理，公司审计部不定期对子
--	---

	公司的经营管理状况开展专项审计，重点关注子公司规范运作、会计核算、资金安全、安全生产等方面。2024年公司纳入合并报表范围的子公司经营管理能力持续提升，目前部分子公司经营管理能力已得到了明显改善，产品良率持续提升，产能也在持续释放。 5. 2024年在汽车领域业务发展比较好，主要体现在哪些方面？ 答：2024年，公司产品应用在汽车方面较上年同期实现了较大幅度增长，公司产品散热风扇、导热结构胶、热界面材料等多个产品已应用在汽车座舱电子、新能源汽车动力电池等领域。目前，公司已与多家国内外知名车企或其代工厂建立了良好的合作关系，且已有产品进入知名新能源车企或其组件厂认证阶段。 6. 2025年一季度业绩情况。 答：公司持续加大业务开发力度、公司自身综合实力不断增强、子公司经营管理能力持续改善，2025年一季度业绩情况敬请关注公司后续披露的2025年第一季度报告。 7. 请展望2025年全年业绩。 答：公司将在聚焦主业、稳健经营的基础上，积极拓展市场客户，持续研发创新，提高经营管理水平，不断加强核心竞争力，公司对2025年全年业绩增长抱有信心。 8. 公司2025年经营计划。 答：2025年，主要围绕以下方面推进公司发展战略：（1）多业务板块协同共进，深耕战略客户：持续提升市场份额，优化产品结构，推进各业务协同发展。一方面，继续巩固和提升公司在消费电子领域的既有优势，加大力度开发新能源汽车、储能、服务器、智能家居等市场。一方面，积极发挥业务协同效应，依托现有客户资源、技术积累和研发力量，发挥新业务与现有业务的协同效应，以热管理材料为战略原点，深化与北美大客户、小米、vivo等重要客户的长期战略合作，打造多业务板块
--	---

	协同共进的增長新引擎，實現公司快速、高質量、可持續發展。 （2）加強關鍵技術儲備，持續進行研發投入：持續加強技術創新、產品升級、工藝改造，緊跟行業發展趨勢與客戶需求，不斷提升公司在石墨膜、散熱模組、半導體芯片散熱材料、精密製造、數字化生產等領域的技術水平，為公司未來業務發展做好充分的技術儲備，構建核心競爭力。 （3）推進重點項目實施，打造新的業務增長點：：圍繞公司未來戰略方向以及市場需求，進行相應的業務布局、技術研發、產品規劃和產能規劃，重點推進石墨膜擴產項目、液冷產品生產項目、石墨烯&合成石墨垂直取向熱界面材料項目、高性能導熱散熱產品建設項目（二期）等重點項目的實施，從而加快打造新的業務增長點。 （4）推行精益管理，持續提升運營水平：圍繞公司經營目標與戰略，繼續推行精益運營管理，進一步鞏固和加強公司在成本管控、工藝改造、生產製造等方面的優勢，持續提升產品交付能力和重點客戶的服務水平，推動ESG體系建設和質量體系優化，多维度打造公司核心競爭優勢。
附件清單（如有）	无
日期	2025年4月16日