

广州新莱福新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-004

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
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 15 日 14:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：汪小明 董事会秘书：许永刚 财务总监：徐江平
投资者关系活动主要内容介绍	一、与投资者沟通和交流的主要问题： 1、公司上半年营收和净利均实现较快增长。增长的主要驱动力是什么？下半年能否延续，全年业绩展望如何？ 答：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年新莱福实现营收 5.96 亿元，同比增长 32.13%；归母净利润 8568.42 万元，同比增长 27.50%，业绩实现较快增长，驱动来自多业务板块协同发力。电子陶瓷元件成为重要增长引擎，营收 1.25 亿元，同比增长 60.30%，受益于下游需求回暖，环形压敏电阻销量高增，同时铜电极替代银电极工艺落地，缓解银价上涨的成本压力，板块盈利逐步修复。辐射防护材料延续高景气，营收 1.04 亿元，同比增长 60.41%，无铅防护产品在海内外加速渗透，柔性防护材料产能提升，硬质无铅防护板材开展中试建设，储备后续增量。MIM 精密金属结构件业务成功扭亏，毛利率大幅修复，拉动其他功能材料板块营收同比大增 169.30%；超细铁粉、电子铜粉实现小批量供货。吸附功能材料作为基本盘稳健

增长，提供稳定利润底座。公司加大研发投入，微纳粉体平台持续释放技术潜力。

展望下半年，公司将紧抓各赛道发展机遇，持续夯实现有主业竞争优势，深化工艺技术迭代升级，加快新产品、新材料的市场验证与推广落地，稳步拓展海内外市场，努力推动经营质量稳步提升，争取以良好的经营成果回报广大投资者的信任与支持。感谢您对公司的关注！

2、公司应收账款有所上升。增长原因和客户信用情况如何？减值风险是否可控，回款目标是什么？

答：尊敬的投资者，您好！本期应收账款略有上升，主要系业务规模扩大、电子陶瓷板块营收快速增长所致。主要客户多为长期合作的优质客户，整体信用状况良好。公司已按预期信用损失政策足额计提坏账准备，减值风险整体可控。后续公司将持续强化客户信用管理，加大对账与催收力度，合理管控赊销规模，全力推进应收账款回笼，努力改善经营性现金流水平。感谢您对公司的关注！

3、公司在研新品类和新技术方向有哪些？未来分红和股东回报政策如何规划，在业绩增长基础上如何提升投资者获得感？

答：尊敬的投资者，您好！近几年公司持续加大研发创新投入，目前微纳粉体研发与中试平台已初步建成，自主开发微纳米级高能射线吸收剂粉体、钕铁氮永磁粉体、特种超细铁粉、超细电子铜粉、超细镍粉等多款高性能粉体。部分产品完成实验室向产线转化并产生经济效益，多款产品处于客户供应链验证阶段，有望实现批产，该平台夯实先进功能材料技术基础，为培育新增长点提供支撑。同时公司在辐射防护、电子陶瓷、MIM 材料持续攻关：透明防辐射板材已实现量产，硬质无铅防护板材开展中试建设，推进产业化落地；电子陶瓷铜电极替代银电极技术替代率已超 30%；MIM 高附加值零部件开发加速推进，完善多赛道技术储备。分红上，公司将严格执行公司章程及股东回报规划，统筹募投扩产、研发投入与股东回报，在保障经营及项目资金需求的基础上，维持利润分配的连续与稳定，依据实际盈利情况开展现金分红。投资者获得感方面，公司将聚焦主业，加速新品落地，筑牢经营基本盘；落实市值管理制度，强化投资者关系沟通，及时传递经营动态；平衡企业长远发展与股东收益，以稳健经营回报投资者。感谢您对公司的关注！

4、公司毛利率同比略有下降。是原材料价格还是产品结构所致？未来毛利率的支撑因素和趋势如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司本期毛利率同比略有下滑，主要系原材料价格

上涨影响。展望后续，毛利率的支撑因素主要来自几方面：一是辐射防护材料等高附加值新产品逐步放量，持续优化产品结构；二是电子陶瓷持续推进铜电极替代银电极，替代率已超 30%，片式压敏电阻二季度毛利率已开始修复；三是 MIM 业务继续优化，相关金属粉体原材料自主配套，降低外部采购成本；四是依托规模效应、工艺升级改善良率。但银等大宗商品价格、各业务收入占比变化仍会带来扰动，公司将持续做好供应链管理与产品结构优化，力争毛利率稳步改善。感谢您对公司的关注！

5、公司上半年经营现金流明显下滑。主要原因是备货增加还是回款周期拉长？公司将采取哪些措施改善现金流？

答：尊敬的投资者，您好！本期公司经营活动现金流同比有所下滑，主要有两方面原因：一是钨等原材料价格波动较大，公司开展原材料备货；同时环形压敏电阻核心主材银粉价格大幅上涨，相关采购需现金支付，使得经营端现金流出显著增加。二是本期环形压敏电阻销售收入大幅增长，但该业务客户回款多采用银行承兑汇票结算，票据尚未转化为经营性现金流入，因此经营性现金流入未能与营收同步增长。

后续公司将多措并举改善现金流：合理管控原材料备货节奏，根据原材料价格、订单情况动态优化采购计划；力推采购环节的票据结算；持续做好应收款项跟踪，加强客户回款管理，提升资金周转效率。感谢您对公司的关注！

6、公司正推进粉体产业化项目。相关产线的建设、产能爬坡和客户导入进展如何？对收入和毛利率的贡献预计何时显现？

答：尊敬的投资者，您好！目前公司依托微纳粉体中试平台稳步推进产业化落地，超细铁粉、电子铜粉已实现小批量供货，钕铁硼永磁粉体等产品正有序开展下游客户验证，产线调试与产能爬坡工作持续推进。现阶段粉体业务一方面服务于内部电子陶瓷、MIM 等板块业务，实现原材料自主供应，有效降本增效，另一方面也正积极开展外部销售，根据上半年情况，外部市场化收入贡献暂有限。受客户认证节奏影响，外部收入及毛利贡献存在不确定性，后续业绩释放取决于客户认证进度，待验证落地、产能稳步放量后，将逐步为公司收入及毛利率带来增量贡献。感谢您对公司的关注！

7、辐射防护材料是公司的核心增长引擎，医疗领域订单持续放量。该业务的市场空间、竞争格局和客户结构如何？放量势头能否持续？

	答：尊敬的投资者，您好！该业务市场空间广阔，医疗、安检、核工业等领域无铅轻量化替代传统含铅材料趋势明确，行业需求持续扩容。公司处于行业第一梯队，技术壁垒突出，相较同行具备产品性能、产能、性价比优势，竞争格局优异。客户结构优质，欧美市场存量业务稳定，东南亚、中东等区域增量持续拓展；国内市场聚焦医院核医学科、核电、机场安检等重点应用场景，客户结构呈现“全球布局分散+重点场景深度绑定”的特点。 目前业务放量势头较好，上半年营收同比增长 60.41%，延续高增态势。公司柔性无铅防护材料年产能突破 60 万平方米；透明防护板材已量产，硬质无铅防护板材开展中试建设、加速产业化，新品有望贡献增量。叠加海内外多场景市场拓展、传统含铅材料替代加速，行业高景气延续，业务有望持续保持稳健增长。感谢您对公司的关注！ 8、公司磁粉、软磁、电子陶瓷等各业务板块上半年表现如何？哪些在增长、哪些承压，产品结构优化的方向是什么？ 答：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年公司经营稳步向好，实现营业收入 5.96 亿元，同比增长 32.13%；归属于母公司所有者的净利润 8,568.42 万元，同比增长 27.50%；扣除非经常性损益后的净利润 8,019.01 万元，同比增长 30.15%。 电子陶瓷、辐射防护、MIM 业务高增，吸附功能材料稳健发展。电子陶瓷板块收入同比增长 60.30%，环形压敏电阻增速领先，是重要增长极，但受原材料涨价影响，板块毛利率略有承压。辐射防护材料延续高景气，同比增长 60.41%，高附加值产品持续落地，仅因产能扩张、原料涨价，毛利率小幅回落。吸附功能材料作为基本盘稳健增长、经营稳定，毛利率小幅承压。MIM 金属结构件业务大幅增收且成功扭亏、毛利显著修复。产品结构优化方面，公司持续推进电子陶瓷铜电极替代工艺，提升高毛利率防护新品占比，迭代 MIM 高附加值零部件，同时依托微纳粉体平台实现原材料自主配套，持续优化整体产品与盈利结构，推动各业务高质量发展。感谢您对公司的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 15 日