

证券代码：002428

证券简称：云南锆业

云南临沧鑫圆锆业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-003

| | |
|--------------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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） |
| 活动参与人员 | 参与云南锆业 2023 年度网上业绩说明会的投资者。 |
| 时间 | 2024 年 4 月 11 日 |
| 地点 | 全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、总经理：包文东； 董事、副总经理、财务总监：杨元杰； 独立董事：龙超； 副总经理、董事会秘书：金洪国。 |
| 交流内容及具体问答记录 | <p>公司于 2024 年 4 月 11 日（周四）15:00-17:00 在全景网举办 2023 年度网上业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，问答环节主要内容如下：</p> <p>1、问：请问贵公司是如何应对信用风险的，具体出台了哪些信用风险管理政策？</p> <p>答：你好，为降低信用风险，本公司成立专门部门确定信用额度、进行信用审批，并执行其它监控程序以确保采取必要的措施回收债权。此外，公司于每个资产负债表日审核每一单项应收款的回收情况。公司的流动资金存放在信用评级较高的银行，故流动资金的信用风险较低。公司还采用了必要的措施，在交易实施前，对客户进行充分评估，确保销售客户具有良好的信用记录。谢谢！</p> |

2、问：问题 1. 通过多种方式，投资很多，但是砷化镓和磷化铟产能远远没有满产，请问是产品质量问题还是销售力度不够。通美公司年销售额达到了 10 个亿。问题 2. 锗毛利率很低，原因有哪些？如何改进。问题 3. 星链卫星光伏需求有分析吗？如何应对？

答：你好，目前公司控股子公司化合物半导体材料产品砷化镓晶片（衬底）、磷化铟晶片（衬底）均已批量生产，并已向国内外多家客户供货。根据行业惯例，化合物半导体材料产品需要经过客户的严格认证，方可实现销售，且产品认证周期较长，从项目建成到产能释放需要一定的市场开拓过程，产能能否释放、效益能否实现均受宏观经济环境、市场需求等多种变量因素的影响。2023 年公司材料级锗产品毛利率较上年上升 8 个百分点，材料级锗产品毛利率受市场价格的变动以及锗资源自给率的影响。近年来随着全球卫星特别是低轨通讯用商业卫星组网需求快速增长，对空间太阳能电池需求大幅增加，全球太阳能锗衬底的用量表现出较好的增长势头。2024 年，公司将坚持既定的发展战略，紧紧抓住市场机遇，认真组织生产管理，深入拓展产品市场，全力做好降本增效工作，全面提升质量管理水平，继续提高规范治理能力、管理能力，以此不断增强综合竞争力，改善公司盈利能力，持续推进公司战略目标的逐步实现。谢谢！

3、问：请问下武汉敏芯与控股子公司之间有业务往来么？

答：你好，公司子公司云南鑫耀半导体材料有限公司生产的化合物半导体材料产品下游客户主要以外延生产厂商和器件生产厂商为主。截止目前，公司主要客户中并无上述主体。谢谢！

4、问：根据现有国内国外相关资料，固态电池硫化物路线中有使用到锗么，有开始小试或中试的相关进展么？

答：你好，根据目前公开的相关研发成果，有涉及到锗的技术路线，但研究成果到产业化仍存在较大不确定性，截止目前公司并未涉足上述领域，公司下游也并未反馈批量用于该领域，敬请投资者注意投资风险。谢谢！

5、问：从一季度来看，化合物半导体材料订单情况如何，是否有增长

趋势，预计今年增长幅度能有多少？

答：你好，公司 2024 年度生产计划已在公司 2023 年年度报告中公开披露，2024 年度公司计划生产砷化镓晶片 12.38 万片（1—6 寸）；生产磷化铟晶片 5.02 万片（2—4 寸）。一季度相关生产经营情况，公司会在一季度报告中进行公开披露，敬请关注。谢谢！

6、问：公司不断提高的研发投入，请问今年公司预计有多少新产品项目成果？能在业务竞争和盈利方面给公司哪些优势？

答：您好，公司主要研发项目及其进展情况在定期报告中均进行了公开披露，详情可参阅公司年度报告“管理层讨论与分析-研发投入”部分。必要的研发投入有助于公司新产品的开发以及保持在技术上的领先优势，提高现有生产工艺水平，提高公司竞争力，公司会结合市场发展和公司的实际情况，合理开展相关研发工作。谢谢！

7、问：贵公司预期未来的现金流量仍然会为负吗，相关应收帐款的收回是否有保障？

答：您好，公司 2023 年经营性现金流量为负主要系期末根据待履约合同情况增加材料级锗产品储备及尚在账期的应收款项增加所致，待上述合同执行完毕，款项收回后，预期未来经营性现金流量将恢复正常。公司仅对具有良好信用记录的客户给予账期，相关应收账款的收回风险较低。截止目前，到达账期的应收款项已全部收回。谢谢！

8、问：公司是否能推出股权激励计划，以稳定核心管理团队和推动新产品的销售？

答：你好，股权激励是市场上行之有效的激励、留住和吸引核心人才的方法，公司会认真考虑；如有相关事项公司将及时进行公开披露。谢谢！

9、问：根据公司 2023 年年报披露，磷化铟晶片销量较上年下降 42.84，公司解释“主要系本年由于下游光通信市场及数据中心销售不及预期”。但我们根据国家相关部门披露的光通信行业在 AI 需求大幅增长的驱动下，

2023 年光通信迎来新一轮发展，请问是否公司在光通信行业的销售策略出了问题？或者是公司产品质量不过关导致销售下滑？

答：你好，2023 年度公司化合物半导体销量下降的主要原因是全球市场需求量低于预期，根据行业分析报告及行业内上下游企业已披露的信息，与该趋势相吻合。谢谢！

10、问：公司计划 2024 年生产磷化铟晶片 5.02 万片（2—4 寸），相比与 2023 年生产磷化铟晶片 2.86 万片（2-4 寸合计），增长 75%。请问公司是基于什么依据和逻辑作出大幅增产磷化铟晶片产品的生产计划？一旦判断失误是否会造成库存大幅增加，从而引发新的减值计提？

答：你好，公司制定的生产计划是以当时市场环境并结合公司生产实际情况所作出的，公司会实时关注行业发展及市场需求变动，及时对生产计划作出相应调整。谢谢！

11、问：公司 2023 年生产磷化铟晶片仅 2.86 万片，但公司董秘在投资者交流平台多次回复，公司磷化铟晶片已向下游 90 余家客户供货，这出货量明显不符合化合物半导体行业规律，请予以解释，谢谢。

答：你好，上述客户数量为子公司化合物半导体材料客户合计数量，公司子公司的化合物半导体材料产品包括砷化镓晶片、磷化铟晶片。目前公司正在积极开展市场开拓工作，争取更多订单。谢谢！

12、问：根据公司 2023 年年报披露，去年生产光伏级锗产品 30.03 万片（4-6 寸合计），增长的主要原因主要系上年采购计划推迟执行的客户，本年恢复正常产品交付，导致本年为其供应的产品销量上升，请问 2024 年在无客户采购计划推迟影响的条件下，公司是否还能保持 2023 年的增长势头？光伏级锗产品新的增长点在哪里？

答：你好，2024 年度公司计划生产光伏级锗产品 33.71 万片（4—6 寸），计划较上一年度保持增长；近年来随着全球卫星特别是低轨通讯用商业卫星组网需求快速增长，对空间太阳能电池需求大幅增加，全球太阳能锗衬底的用量表现出较好的增长势头。谢谢！

13、问：2023年7月3日，商务部、海关两部门发布公告，决定对镓、锗相关物项实施出口管制，请问公司截止目前是否完成了在手的海外订购的锗产品订单？出口管制后，是否还接到新的海外锗产品订单？

答：你好，在涉及出口管制公告相关类别的产品时，公司已按照国家法律法规及相关规定申请办理相关出口许可，且部分订单按规定报批后已获得许可并出口。公司在符合国家相关政策的前提下正常开展相关业务，按期交付。谢谢！

14、问：请问公司的材料级锗产品是否能用来合成硫化锗？

答：你好，理论上锗金属可以用于合成硫化锗，但目前公司主要产品中并无硫化锗产品，公司下游也并未反馈批量用于该领域。谢谢！

15、问：请问公司在原有的6英寸的基础上生产8英寸太阳能电池用锗单晶片，生产线改造时间需要多久？改造经费预估需要多少？

答：你好，目前公司“8英寸高效太阳能电池用锗单晶片产业化关键技术研究”项目主要是公司为应对将来市场需求升级而进行的技术储备；如今后有相关产业化等事项，公司会按照规定及时进行公开披露。谢谢！

16、问：请问公司在原有的4英寸的基础上生产6英寸高品质磷化铟单晶片，生产线改造时间需要多久？改造经费预估需要多少？

答：你好，目前公司“6英寸高品质磷化铟单晶片产业化关键技术研究项目”主要是公司为应对将来市场需求升级而进行的技术储备；如今后有相关产业化等事项，公司会按照规定及时进行公开披露。谢谢！

17、问：请问公司6英寸大直径碳化硅单晶片项目是否有批量生产计划？

答：你好，如后续有相关量产计划，公司将按规定进行公开披露。谢谢！

18、问：请问公司各项小金属产能各有多少？产能规划如何？

答：你好，截至目前，公司材料级锆产品锆锭产能为：47.60 吨/年，太阳能锆晶片产能为 30 万片/年（4 英寸）、20 万片/年（6 英寸），光纤用四氯化锆产能为 60 吨/年，红外光学锆镜头产能为 3.55 万套/年，砷化镓晶片产能为 80 万片/年（2—6 英寸），磷化铟晶片产能为 15 万片/年（2—4 英寸）。公司除锆金属外，并不生产其他金属。谢谢！

19、问：请问目前锆产品和化合物产品应该是产业周期最好的时期为什么营收没啥起色，还要靠补贴勉强盈利？

答：你好，2024 年，公司将紧紧抓住市场机遇，认真组织生产管理，深入拓展产品市场，全力做好降本增效工作，全面提升质量管理水平，继续提高规范治理能力、管理能力，以此不断增强综合竞争力，改善公司盈利能力。谢谢！

20、问：请问公司在锆和化合物产品研发投入是行业最多的吗？没有大量研发投入何来的业绩。

答：你好，谢谢你的意见和建议。为了新产品开发及保持在技术上的领先优势，保证生产，提高现有生产工艺水平，提高公司竞争力，公司持续开展相关研发工作，但根据公司每年研发项目数量、研发进展的不同，公司每年的研发投入也存在一定变化。公司会根据公司实际情况，结合行业发展趋势，合理安排相关研发投入。谢谢！

21、问：请问公司研发是先发者还是追随者？

答：你好，为了新产品开发及保持在技术上的领先优势，保证生产，提高现有生产工艺水平，提高公司竞争力，公司持续开展相关研发工作，公司会根据公司实际情况，结合行业发展趋势，合理安排相关研发投入。谢谢！

22、问：请问公司对行业未来发展有研究吗？能否有能力应对？

答：你好，公司一直以来都注重相关行业研究、市场分析，在此基础上公司根据行业发展趋势和市场变动情况，及时调整经营策略，以应对市场竞争。谢谢！

23、问：请问公司取得营收和净利润增长的主要方面有哪些？

答：你好，目前，按产品类别来看，公司营业收入来源占比最大的仍为材料级锗产品的销售。近年来，随着公司发展战略的逐步推进，公司内部整体产业结构重心逐步向下游深加工领域转移，材料级锗产品的销售占比总体呈下降趋势，对公司业绩的影响程度也在不断下降；与此同时，公司通过不断延伸产业链、发展深加工产品，希望通过下游精深加工产品、化合物半导体材料的销售保证公司赚取产业链中利润率相对较高的部分，因此，公司锗深加工产品、化合物半导体材料能否顺利拓展市场、释放产能，销售比重能否进一步提高，将会是驱动公司业绩增长的重要因素。谢谢！

24、问：请问公司产品的产销存变化情况以及对未来的预期是怎样的？

答：您好，公司产品产、销及库存情况请详阅公司年度报告. 第三节 管理层讨论与分析. 四、主营业务分析. 2、收入与成本. (3) 部分的内容。2024年公司计划生产材料级锗产品 63 吨（含内部销售、代加工），主要是考虑客户需求和内部深加工需求；生产红外级锗产品 3.50 吨（镀膜镜片、毛坯单晶片），红外镜头、光学系统 3300 具（套）。红外级锗产品主要是调整产品结构，上游产品毛坯产量降低，高技术含量、高附加值的镜头、光学系统产量增加；生产光伏级锗产品 33.71 万片（4—6 寸）；生产光纤级锗产品 30 吨；生产砷化镓晶片 12.38 万片（1—6 寸）；生产磷化铟晶片 5.02 万片（2—4 寸）。谢谢！

25、问：请问公司对 2024 年上游成本变化的预期是怎样的？

答：您好，根据公开市场信息，上游原材料价格未出现大幅变动的趋势，预计公司 2024 年上游成本变动较小。谢谢！

26、问：请问公司利润分配什么时候实施？

答：您好，公司利润分配预案须经过股东大会审议批准后方可实施，公司年度股东大会将于 4 月 25 日召开，欢迎广大股东积极参加。谢谢！

27、问：请问一季度产能利用率多少？

答：您好，公司一季度生产经营成果将在一季度报告中进行公开披露，敬请关注。谢谢！

28、问：请问今年产能是如何安排的？能够满产吗？

答：您好，2024年度公司计划是：生产材料级锗产品63吨（含内部销售、代加工），主要是考虑客户需求和内部深加工需求；生产红外级锗产品3.50吨（镀膜镜片、毛坯单晶片），红外镜头、光学系统3300具（套）。红外级锗产品主要是调整产品结构，上游产品毛坯产量降低，高技术含量、高附加值的镜头、光学系统产量增加；生产光伏级锗产品33.71万片（4—6寸）；生产光纤级锗产品30吨；生产砷化镓晶片12.38万片（1—6寸）；生产磷化铟晶片5.02万片（2—4寸）。谢谢！

29、问：很高兴看了公司领导们和大家的交流，我发现公司一直在光电领域开拓进取。目前人工智能芯片和感光领域的器件正在爆发，请问公司有无这方面的布局？

答：你好，公司子公司的化合物半导体材料产品为砷化镓晶片、磷化铟晶片。磷化铟晶片主要用于生产光模块中的激光器、探测器芯片，下游主要运用于5G通信/数据中心、可穿戴设备等；砷化镓晶片主要用于射频器件产品、激光器件、传感器，常用高亮度发光二极管（HBLED）器件产品，下游可运用于手机及电脑、通信基站、无人驾驶、新一代显示（Mini LED、Micro LED）、工业激光、面容识别等领域。谢谢！

30、问：董事长，在讲话中提到卫星光伏需求大幅增加，请问24年预计需求有多少？

答：你好，2024年度公司计划生产光伏级锗产品33.71万片（4—6寸），计划较上一年度保持增长，如需求有所变动公司会实时调整相关生产安排。谢谢！

31、问：今年光伏锗生产计划安排只增加10%，和需求大幅增加，之间

不匹配。是不是可以理解为我们公司竞争优势不足，远远落后友商？

答：你好，近年来随着全球卫星特别是低轨通讯用商业卫星组网需求快速增长，对空间太阳能电池需求大幅增加，全球太阳能锗衬底的用量表现出较好的增长势头。该趋势从宏观层面进行了阐述，在实际执行过程中，上下游产业链的逐步推广和运用并非均衡到每一年，公司会积极做好市场开拓相关工作。谢谢！

32、问：公司作为上市公司在市值管理方面有什么动作？

答：你好，公司会在做好生产经营管理各项工作、加强投资者回报的同时。进一步做好投资者关系管理工作，加强与市场沟通，使投资者进一步了解公司的发展战略和实际情况。谢谢！

33、问：公司 2023 年应收账款占营收的比重有所提升，请问是否存在风险？

答：你好，公司仅对具有良好的信用记录的客户给予账期，相关应收账款的收回风险较低。截止目前，到达账期的应收款项已全部收回。谢谢！

34、问：很高兴看了公司领导们和大家的交流，我发现公司一直在光电领域开拓进取。目前人工智能芯片和高端感光器件供不应求，希望公司产品在相关领域大放光彩。

答：你好，谢谢你的支持和鼓励，公司将紧紧抓住市场机遇，认真组织生产管理，深入拓展产品市场，全力做好降本增效工作，全面提升质量管理水平，继续提高规范治理能力、管理能力，以此不断增强综合竞争力，改善公司盈利能力，不断加强回报投资者。谢谢！

35、问：请问各种产品产能很大，产量不多，利用率很低的原因是啥呢？需求不足，市场营销手段不足，还是产品质量有问题，谢谢。

答：你好，公司各类产品多年来均批量化生产并向下游客户交付。公司的产能设计是针对于市场需求趋势而制定的，未来公司会紧盯下游推广和运用，积极开拓市场，争取更多订单。谢谢！

36、问：一直关注云南锗业，公司中标信息公开渠道很难查到，请问从何处得到消息，另外一个是问题是，公司获取订单的方式是啥？

答：您好，公司订单主要通过竞争性谈判、招标等方式取得，公司参与招标相关信息是由招标方选择是否公开。谢谢！

37、问：公司 2023 年营收同比增长 25.23%，归属于上市公司净利润同比增长 111.18%。二者比例相差较大，请问下主要原因是什么呢？

答：您好，2023 年度公司营业收入增加约 1.35 亿元，归属于上市公司股东的净利润增加约 6900 万元，比例变动较大主要系上一年度利润基数为亏损约 6200 万元；同时，本年毛利率相对较高的红外级锗产品本年收入增长 40.33%，光伏级锗产品收入增长 38.07%，综合毛利率上升 7.37 个百分点。谢谢！

38、问：公司 2024 年会亏损吗？亏损的概率是多少？

答：您好，2024 年经营业绩公司会在各定期报告中披露，敬请关注。谢谢！

39、问：公司锗主要是褐煤提取吗？外购原料产锗与自家矿山产锗的比例大约是多少？

答：你好，公司矿山均为煤层型锗矿床。公司除自有矿山开采外，还会根据客户需求外购原料进行生产供货，公司外购原料无具体计划，需由子公司或生产单位根据客户需求及实时市场情况进行判断后进行。谢谢！

40、问：公司有锗回收的业务吗？产能如何？

答：你好，公司及子公司均有锗回收业务，公司通过购买原料（锗精矿、含锗物料）加工成材料级锗产品后销售。公司材料级锗产品产能为 47.6 吨/年。谢谢！

41、问：通过年报公布看，股权质押比较多，是否有质押风险，如何管

理？另外质押股票是否通过转融通买卖股票？

答：你好，截至目前，公司控股股东临沧飞翔及其一致行动人东兴集团股票质押不存在平仓风险，质押风险在可控范围内，不存在导致公司实际控制权发生变更的风险，对公司生产经营、公司治理等不会产生影响。临沧飞翔、东兴集团股票质押主要是为了支持上市公司生产经营及自身生产经营，若后续出现平仓风险，公司及子公司将提前归还借款，临沧飞翔、东兴集团将采取提前还款、补充质押等方式应对，并按规定及时履行信息披露义务；目前公司控股股东及一致行动人未开展过转融通业务。谢谢！

42、问：公司海外订单情况介绍一下。

答：您好，公司境外客户主要分布于欧洲、日韩、北美等地区。目前订单正常，公司会根据国家出口管制相关规定，取得许可后出口。谢谢！

43、问：公司海外业务拓展情况可以介绍一下么？

答：您好，目前公司境外客户主要分布在欧洲、日韩、北美等地区，下一步公司会在维系好原有客户的同时，积极“走出去”参与国际市场竞争，全力争取更大的国际市场份额。谢谢！

44、问：友商北京通美公司砷化镓和磷化铟等化合物每年收入在 10 亿，云南锗业不到 1 个亿。请公司如何提高营销手段，尽快增加收入，回报股东？

答：您好，公司将持续推进管理层深度参与市场开拓。将公司的经营管理层全面推向一线市场，推向市场竞争的最前沿，深入一线洞察市场变化和用户需求；着力深入推进深加工领域，尤其是化合物半导体材料产品的市场开拓工作，促进产品销售结构调整升级。紧紧抓住人工智能、6G、无人驾驶等产业发展机遇，在积极开拓国内客户，抢占国内市场的同时，也要勇于“走出去”，全力争取更大的国际市场份额；进一步优化销售队伍。持续以客户为中心，寻找不足，有针对性的制定改进措施，强化销售队伍服务意识，提升工作效率；积极开展专业培训活动，强化专业技能，提升销售队伍的专业素质。谢谢！

| | |
|------------------------|------------|
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明 | 不涉及 |
| 活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件 | 无 |
| 日期 | 2024年4月12日 |