

证券代码：600110

证券简称：诺德股份

诺德新材料股份有限公司
投资者关系活动记录表

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
参与单位名称	机构名称： 鑫椤咨询、瑞银证券、汇安基金、山楂树基金、广发自营、附加值投资、中邮基金、惠升基金、国新证券、开源证券、国信资管、神农投资、新华资产、国泰海通资管、中银资管、创金合信、大家资管、平安基金、朱雀基金、东方基金、长信基金、海金投资、国寿安保基金、宝盈基金、首创证券、中信资管、UBS AM、国信自营、英大基金、中科沃土基金、中天证券、银河自营、博道基金、华夏基金、招银理财、点钢投资、国金证券、安信基金、华福证券、南土资产、合远私募基金、中银国际资管、信达澳亚基金、兴业基金、圆信永丰基金、富安达基金、寻常投资、摩根基金、诺安基金、银河基金、鹏华基金
时间	2025年12月23日
地点	深圳市福田区广夏路1号创智云中心A1栋30层诺德新材料股份有限公司
上市公司接待人员姓名	王寒朵（副总经理兼董事会秘书） 程楚楚（证券事务代表）

投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、近期公司与中创新航签订的框架协议，请问该订单有新进展吗？</p> <p>公司与中创新航科技股份有限公司保持长期稳定的战略合作，公司旗下全资孙公司深圳百嘉达新能源材料有限公司与中创新航科技股份有限公司签订的《2026-2028 年保供框架协议》，分年度供货量为 5.8 万吨、13 万吨、18.5 万吨，目前该订单正在积极推进。</p> <p>2、当前，AI 需求催动 PCB 产业链上游高端基材不同程度缺货涨价，公司高端产品销售情况如何？高端产品的量产难点是什么？贵司 HVLP 产品现在处于什么阶段？</p> <p>公司积极布局高端铜箔领域，HVLP 铜箔、RTF 铜箔生产难点主要体现在高端设备精度要求、复杂生产工艺及客户认证门槛高等方面。公司凭借长期的技术积累和研发实力，已经从技术上成功突破了这些难点。因为 AI 催动的 PCB 需求剧增，明年高端电子铜箔市场将面临显著缺货的局面。公司也在抓紧这个难得可贵的产业升级和国产替代进口的机遇，加速进入这个市场。目前公司的 RTF-3 及 HVLP-1/2 的产品，已进入国内和台系的多家头部厂商的供应链体系。HVLP-3/4 的产品，也在送样测试阶段。公司现有的 14 万吨产能中，有 3 万吨是具备高端电子电路铜箔生产能力的产能。</p> <p>3、固态电池产业化进展加速，请问公司产品在固态电池领域有何优势？</p>
-------------------	--

公司已成功推出固态电池用镀镍合金箔，解决了传统铜箔易腐蚀、易氧化难题，显著提升集流体的综合性能。在耐腐蚀性能方面，镀镍合金层能够有效抵抗硫化物和 HF 酸的侵蚀，有效应对固态电池和高比例硅碳负极的特殊工况，其独特的钝化膜形成机制，为集流体提供了可靠的保护屏障。在机械性能方面，该材料抗拉强度相比纯铜箔提升约 10%，耐弯折性能提升 25%以上，能够更好地适应硅碳负极在充放电过程中的体积变化。同时，其耐高温性能达到 200℃、48 小时不变色，满足固态电池的高温热压制备工艺要求。

4、请问公司产品出海情况如何？

公司始终积极推进新能源材料技术迭代与全球化布局，在国际市场上，公司批量稳定地供货给 LG 化学、SKI 等海外客户。

2025 年 12 月初，公司自主研发的复合铝箔产品成功完成首批海外订单交付，该产品采用创新性的“ $1\mu\text{m} + 6\mu\text{m} + 1\mu\text{m}$ ”三明治复合结构设计，通过多项严苛的安全性能测试，已顺利向海外电池厂商送货。这标志着公司复合铝箔产品获国际市场认可，并正式步入规模化量产阶段。

5、公司面对行业的激烈的竞争，有什么优势？

公司作为电解铜箔行业领军者，公司核心优势集中在四大维度：其一，产能规模优势，公司构建覆盖华南、华中、西北的四大生产基地（广东惠州、青海西宁、湖北黄石、江西贵溪），抓住新能源汽车产业及锂电池产业蓬勃发展的机遇，集中资源和精

力发展主营业务，逐步加强主业投入和布局，不断优化产业结构。其二，研发与技术优势，公司率先研发出 3 微米极薄铜箔；实现高端复合铜/铝膜规模化生产；以镀镍合金箔破解固态电池产业化难题；同时推出高端电子铜箔新品，持续抢占电解铜箔未来科技制高点。其三，客户结构优势，基于在锂电铜箔行业多年的技术积累，公司能够根据客户的需求，积极对产品结构进行调整。在国内外市场上，公司也与行业优质客户保持稳定合作。其四，绿色协同发展，通过“铜箔+储能”双轮驱动，公司实现生产端零碳化与客户端绿色解决方案供给。

6、近日铜价飞涨，请问一下铜价增加对公司经营的影响如何？

公司高度重视铜价波动对经营的影响，公司产品的定价模式为“铜价+加工费”，公司根据铜价调整产品价格，同时公司也已经通过套期保值工具及弹性采购策略有效传导和缓冲成本压力。铜价的飞涨，进一步加大客户加速迭代使用极薄铜箔的动力。1GWH 的电池使用 4.5 微米产品比使用 6 微米的产品，可以显著减少用铜成本 1000 多万（减少用铜 100 多吨），同时能提升 7-8%的能量密度。对于公司的高端极薄铜箔的推广，有正向影响。

7、加工费是否有上调？

当前锂电池行业恢复了快速增长的态势，下游需求增长是驱动加工费从底部回升的根本动力。在市场需求逐步增长和产品结构优化的带动下，公司近期的平均接单价格显著提升。

8、公司今年订单情况如何？同行公司已经开始实现盈利，公司计划如何提升盈利能力，实现扭亏为盈？

2025年以来，公司先后与中创新航科技股份有限公司、楚能新能源股份有限公司、蜂巢能源科技股份有限公司、江苏天合储能有限公司等多企业达成战略合作，公司高附加值的产品如4-5微米、超高抗超高延、高端电子标箔等产品的订单量稳步上升，订单情况较为饱满。作为全球电解铜箔领域的领军企业，公司始终以技术创新为核心驱动力，未来公司将通过产品结构升级，布局高附加值产品来持续提升公司的盈利能力。

9、能否分享下公司未来的产品布局是什么？公司未来业绩增长有哪些核心方向？公司有哪些技术储备应对未来新兴市场需求？

公司始终坚持以研发和推广高附加值产品为公司的首要经营战略，公司近年来，多次在业内首发了多款新产品。首先，公司持续推进极薄化铜箔技术路线，目前已实现3微米极薄铜箔的稳定量产，能够为客户直接减少用铜量，同时增加电池的能量密度。其次，面向AI服务器、先进封装等高端应用领域对高频高速、高密度、低延时、高散热的严苛要求，公司推出高性能电子电路铜箔，能够有效保证信号传输的稳定性。最后，公司的NL-FN镀镍合金箔（应用在固态电池材料领域）在耐腐蚀性方面具备显著优势，可在200°C的高温下放置48小时都不变色，抗拉强度与耐弯折性能分别提升10%和25%以上。公司将持续深化与全

球合作伙伴的战略协同，通过技术共研与渠道维稳，将领先技术优势转化为客户产品的核心竞争力。

公司将聚焦于技术创新与功能性产品研发，推动现有产品迭代与高端化升级，同时拓展高端市场并加强降本增效。公司积极布局 AI、新材料等前沿领域，掌握从原料到精密加工的完整工艺链条，同时依托完善的研发体系和专利技术，持续推动技术创新与产品升级。

10、未来的行业竞争格局趋势会是怎样？

目前行业中头部企业已具备相当规模的产能，而中小厂商数量较多、分布较为分散。头部企业凭借其坚实的资金实力和持续的研发投入，在应对新产品、新应用的市场需求时展现出更强的适应能力与发展潜力。相比之下，规模较小的厂商可能难以消化快速攀升的原材料、技术及环保等综合成本，在新兴领域面临的竞争压力将更为明显，行业资源预计将进一步向具备综合优势的头部企业集聚。

11、公司目前的客户结构如何？4.5 微米产品占比和产能利用率如何？客户订单是以储能为主还是动力为主？

公司目前的客户结构主要是中创新航、湖北楚能、亿纬锂能、LG、国轩高科等。在公司当前的产品结构中，定位高端的 4.5 微米产品已成为绝对主力，占比高达 70%，主要应用于储能领域。随着客户的顺利导入，相关订单迅速增加，有力地推动了公司四季度产能利用率较前三季度实现显著提升。

附件清单（如有）	无
日期	2025 年 12 月 23 日