

证券代码：300806

证券简称：斯迪克

2023-015

江苏斯迪克新材料科技股份有限公司

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（电话）
参与单位名称及人 员姓名	易方达基金：张琦 高毅资产：杨千里 兴业证券：吉金 西部化工：黄侃 瓴仁投资：彭景环 道明投资：张贻军 （以上顺序不分先后）
时 间	2023年2月14日-2023年2月17日
地 点	太仓市青岛西路11号斯迪克、泗洪经济开发区双洋西路6号斯迪克。
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书（吴晓艳）、副总经理（杨比）、副总经理（蒋晓明）。
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>一、公司介绍情况：</p> <p>斯迪克是一家专注于全品类功能性涂层复合材料研发、生产、销售的膜材料供应商，是国内少数和同行业全球标杆企业（3M、日东、德莎）一样具备涂布原料自行开发、合成能力的领先厂商。产品涵盖功能性薄膜材料、电子级胶粘材料、热管理复合材料、薄膜包装材料及高分子聚合材料。除薄膜包装材料外，公司其他产品可广泛应用于消费电子制造领域，以实现智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备等产品各功能模块或部件之间粘接、保护、防干扰、导热、散热、防尘、绝缘、导电、标识等功能。依托于高水平的胶水自制能力、产业链垂直整合能力、高投入的“嵌入式”研发体系以及对复杂涂布工艺的不断深入理解，公司产品得到了升级和创新，进一步拓展至面板、新能源汽车等细分领域。</p> <p>二、问答环节：</p> <p>1、膜材料这个行业非常大，相对于这个行业中的其他公司，斯迪</p>

克的竞争优势是什么？

①高水平的技术研发、自主创新能力。公司一直注重自主创新和自主研发，自 2009 年起连续多年被认定为高新技术企业。公司目前拥有省级高性能胶粘材料研发中心，中心配备一支能力强、素质高的技术研发队伍，专门从事光学膜、胶粘剂等新产品的研发。

②凭借创新的“嵌入式”研发模式建立了紧密的终端客户关系。公司借鉴、吸收传统研发模式的优点，结合产业特征以及下游市场需求变化快，技术更新迅速等特点，成立了以研发部门为主，销售、市场和生产部门协同配合的“嵌入式”研发体系。该体系的最大特点是贴近市场需求、反应迅速，通过研发部、市场部及销售部等多部门多维度了解、掌握最新的行业动态及客户需求，确保公司走在行业需求的前端。公司通过与终端客户的直接交流和个性化需求分析，实现了的与终端客户联合研发。

③快速市场响应能力。公司的快速市场响应能力，主要体现在生产和研发两个方面。公司以精干的生产管理团队为基础，持续改进生产管理水平，建立了灵活高效的生产系统，能够配合客户的实时订单要求迅速组织生产，实现供货。另一方面，公司利用自身的研发优势，与下游客户联合开发新产品，实现与下游终端产品“联动”，能够迅速根据客户需求组织研发、生产。

④“一站式”综合方案解决能力。公司经过多年的发展，已经发展成为在胶粘材料配制、涂层聚合、精密涂布工艺和技术产业化应用方案等方面具有领先优势的功能性涂层复合材料综合解决方案供应商。公司产品覆盖消费电子、家用电器、交通运输、商业包装等领域，能够为客户提供全方位的涂层复合材料产品服务。

⑤领先的精密涂布制造技术和先进的生产设备。公司拥有多条日本及德国进口的先进生产线。公司利用自身积累的生产技术和经验对进口生产线进行消化、吸收和再创新，对引进的生产设备进行技术改造和工艺改进，生产的部分产品关键指标已达到国际领先水平。高洁净环境与在线缺陷监测设备同样重要，对于精密涂层生产，空气中的异物杂质会导致大量的不良产品产生。公司建设有两个业内全域 100 级无尘涂布车间，大大提高了整个涂布行业的标准，可保证 100 纳米厚度级别的光学级涂层的高质量涂布。

⑥先进的质量控制体系。公司建立了质量控制管理制度，严把质量关，从生产设备管理、原材料采购、产品生产、出厂检验、售后质量跟踪等各个环节都制定了严格质量标准和检验规范，实现对产品品质的控制。公司通过了 ISO9001: 2015 质量管理认证体系、ISO14001: 2015 环境管理体系认证、IECQ/QC080000: 2012 有毒物质管理体系的认证，产品生产严格按照国际有关规范进行。

⑦营销网络与服务优势。公司经过多年的营销网络建设，根据下游客户集中在消费电子制造产业的特点，围绕长三角地区、珠三角地区和环渤海地区等几个主要的制造及配套产业链厂商聚集地，在全国多个城市和海外主要终端所在地建立了销售服务网点，为下游客户就近提供产品和服务。营销网络不仅是为客户提供服务的有效支撑，更是及时了解、收集、反馈市场信息，掌握市场发展动向以及推行“嵌入式”研发模式的有利保障。

2、终端客户在选择OCA材料厂商时最看重什么？

答：由于目前OCA主要还是应用在消费电子产品上居多，消费电子产品的更新迭代速度较快，站在终端客户的角度，他们其实最看重的是材料厂商的反应速度，而斯迪克是采用技术部门为主导，市场部、销售部和生产部协同配合的“嵌入式”研发体系，可以快速响应终端客户的技术调整；其次是供应链的安全，随着中美贸易摩擦加剧，国产化替代是他们必须要考虑的问题；最后才是成本问题，因为相比单台手机的价格，OCA的价值量太小了。

3、下游终端客户选择我们斯迪克的最主要的原因是基于哪里？

答：目前我们斯迪克下游主要的一个方向是消费电子，消费电子产品的更新迭代速度较快，终端客户非常看重材料厂商的反应速度，而斯迪克是采用技术部门为主导，市场部、销售部和生产部协同配合的“嵌入式”研发体系，我们可以快速响应终端客户的技术调整，能够迅速根据客户需求组织研发和生产。另一方面，斯迪克以精干的生产管理团队为基础，持续改进生产管理水平，建立了灵活高效的生产系统，能够配合客户的实时订单要求迅速组织生产，实现供货。

4、介绍一下未来业务实施计划？

答：公司未来的业务实施计划主要体现在以下三个方面。

①高附加值产品生产研发计划。公司生产的功能性薄膜材料和电子级胶粘材料主要应用于消费电子行业，这两类产品是公司的核心产品，也是公司重要盈利来源，其中以OCA为代表的光学产品作为公司未来重点发展的一个方向。公司将不断增强核心主材的研发投入，持续降本，确保不断推出新的高附加值产品，其中部分产品实现进口替代，从而带动公司整体毛利水平的提高。

②加大新能源汽车相关业务的开拓计划。公司部分产品已能够应用于新能源汽车，例如绝缘包覆材料、电芯胶带、装配胶带、胶粘剂等，未来公司将重点发展新能源相关业务，不断拓宽产品线，降低季节性因素对公司经营情况的影响程度，增加盈利能力。

③生产设备改进计划。公司产品的生产设备主要依靠精密涂布生产线，包括送卷设备、预处理设备、涂胶设备、干燥设备、贴合设备等

	<p>控制设备。公司产品的终端应用场景主要为智能手机、平板电脑、可穿戴设备等高端电子产品，下游消费电子产品的技术升级对公司产品的性能、精密程度和品质不断提出更高的要求。只有将生产设备进行定制化改造，将之与生产工艺相匹配，才能保障最终产品的生产质量。公司针对当下的市场需求，决定对部分现有设备进行技术改造，提升产能产量，降低运营成本，增强竞争优势。</p> <p>④高端人才引进计划。公司所处行业具有较强的人才密集型特征，需要大批掌握功能性涂层复合材料化学特性、综合性能及下游终端应用的高素质、高技能以及跨学科的技术型专业人才；以及能够洞悉下游终端市场发展方向、具有丰富生产管理经验的高端管理人才。上述技术、管理领域的高端人才对于公司持续为客户提供稳定优质的服务具有至关重要的作用。为此，公司把人力资源建设和人才成长纳入企业发展的核心战略。未来，公司将不断通过储备干部培育、市场招募等方式吸引优秀人才，同时不断完善人才的衡量与评价标准，提供配套的人才发展学习解决方案，丰富员工激励手段，稳定核心人才，搭建完善的长效激励机制。</p> <p>5、整个胶膜行业非常大，不同的企业它的选择不一样，斯迪克切入的是OCA，这条路现在看来还是蛮正确的选择，而且技术难度比较高，能不能分享一下我们当时的一个战略选择？</p> <p>答：总体大局上是我们董事长定的调子，这一点不可否认。主要基于OCA这个市场足够大，OCA光学胶膜是斯迪克在原有业务、产品和技术研发方面的延展，可以充分发挥斯迪克自身合成能力、涂布技术、结构设计、商务等优势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年2月17日