

长沙岱勒新材料科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2023-01

| | | | | |
|-------------|--|--|--|--|
| 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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他:电话会议 | | | |
| 参与单位名称 | 1.约调研 2.淳厚基金 3.鹏华基金 4.申万菱信基金 5.阳光资管 6.中国人保 7.中金公司 8.东亚前海 9.华鑫证券 10.华西证券 11.国泰君安 12.广发证券 13.西南证券 14.光大证券 15.国金证券 16.国信证券 17.平安证券 18.上海证券 19.西部证券 20.国联证券 21.湘财证券 22.长城证券 23.浙商证券 24.中银国际 25.东方财富 26.财通证券 27.财信证券 28.中银国际证券 29.银泰证券 30.中原证券 31.LyGH CAPITA 32.Platina 33.松华资产 34.豪山资产 35.共青城润卿 36.华夏财富创新投资 37.南方天辰 38.鹤禧投资 39.南土资产 40.上海玄鹿 41.诚诺资产 42.果实资本 43.凯丰投资 44.望正资产 45.中和阳光 46.中炬资产 47.高信百诺投资 48.鸿道投资 49.紫金矿业投资 50.翀云投资 51.斯太尔动力战略管理部 52.凯昇资本 53.复星南钢 | | | |
| 时间 | 2023年3月6日 10:00 | | | |
| 地点 | 公司总部 | | | |
| 上市公司接待人员姓名 | 董秘&财务总监: 周家华 | | | |
| 投资者关系活动内容介绍 | <p>2022年经营情况介绍</p> <p>2022年度,公司实现营业收入64,269.97万元,较上年同期增长137.42%;实现归属于上市公司股东的净利润9,095.85万元,较上年同期增长216.43%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润8,854.86万元,较上年同期增长208.83%。报告期内,公司的销量及产量均较2021年有大幅提升,公司2022年实现业绩大幅增长的主要原因是以下几个方面:</p> <p>在产能及设备方面,2022年度公司积极进行产能扩充,产能得到大幅提升,从2022年1月的80万公里/月增加至12月的300万公里/月,产能提升将近4倍;其次2022年7月公司开始投入20线机,实现了行业领先的“20线机”设备全面推广应用,“20线机”的投入大幅提升了人机效率、生产效率。随着产能的进一步扩大和有效释放,产能规模效益逐步显现,公司的整体盈利能力进一步提升。</p> | | | |

研发方面，2022 年度公司一直在加大研发投入，共投入研发费用 3,801.67 万元，较上年增长 119.62%，占营业收入的比例为 5.92%。从设备来看，实现 20 线机的全面应用以及工艺提升；从产品品质来看，产品品质持续稳步提升，得到了下游客户很好的认可，产能也得以顺利释放，2022 年每个季度的收入均在逐季增长；从产品规格来看，2022 年度公司产品规格持续保持行业领先梯队，碳钢丝金刚石线 2022 年初主流规格为 40um，年中主流规格提升至 38um，至年底主流规格已迭代至 35um，最细批量化规格已至 33um；钨丝金刚线规格最初主流供应规格由 35um、38um 发展至年底的 30、32um，研发最细的达 27um。除此之外，公司也在其他领域进行了突破，比如石材配套方面也取得了一定的成果。

2022 年公司股权激励的摊销 2,579 万元，对报告期内的净利润产生了一定的影响。

Q&A

1、公司对 2023 年全年金刚石线的价格怎么看？以及公司如何维持金刚石线毛利率？钨丝金刚线的目前的整体价格以及去年的出货量情况怎么样？

答：金刚石线去年全年的价格整体保持相对比较稳定，整体下降幅度很小。对于今年的整体趋势来看，我们认为价格整体会有一些下降，但是幅度应该不会太大。目前产品价格已经出现了一些调整，主要也是因为下游硅片加工企业受到硅料价格波动的影响，即去年 12 月至 2 月硅料价格大幅下降后又出现急剧的反弹，对硅片企业来说带来了一定的压力，从而导致整个硅片企业的开工率不足，进而也传导到了上游包括我们金刚石线企业。另外，金刚线产品价格的变化大多情况下还是依靠产品规格迭代来消化的，对价格的相对稳定也起到了一定的作用。

公司主要从原材料及内部控制两方面来维持毛利率的稳定，原材料方面主要还是通过降低原材料成本来消化价格下降带来的影响，目前在需求量持续增长情况下原材料市场价格已经在逐步下降了，除此之外公司也会加深与供应商的合作，通过深度合作或者利益的绑定来降低采购成本。其次通过自身的研发和内部管理水平的提升，不断提高生产效率，降低各种物资的消耗水平，在生产过程中严格把控产品品质，进一步提升合格率，通过间接的方式来降低成本，从而提高产品的盈利水平。

2022 年度，钨丝金刚石线的整体的出货量暂是还不是很大，主要是受原料供应的影响，预计今年随着各厂家的研发及技术进步，相信下半年可能会有很大的突破，原料供应将进一步扩大，钨丝母线量扩大后，随之其成本也会得到大幅下降。目前钨丝金刚线产品价格基本维持 80 元左右，也在逐步下降。

2、公司去年产能翻了好几倍，公司主要拓展的客户有哪些？包括今年公司产能还需要在进一步翻倍增长，未来主要的潜在的客户是哪些？

答：公司的主要客户是保利协鑫、上机、晶科、通威、隆基、京运通等。公司今年计划扩产至 600 万公里/月的产能，主要是基于下游发展情况以及结合下游客户的产能规划以及预计未来能形成的加工能力需求来确定公司可取得的份额，其次也考虑了潜在客户未来可能形成的需求。2023 年，公司产能扩充完成后，除了前面主要客户的增量外，另外下游行业内还有一部分正在扩产的客户会形成增量。

| | |
|--------------|---|
| | <p>3、公司四季度研发费用有一个比较大的增长是什么原因？主要投向是哪些方面？</p> <p>答：2022 年度，公司持续加大了研发费用的投入，全年共发生研发费用 3,801.67 万元，较上年同期增长了 119.62%。其中四季度增长较快的原因主要是公司加大了钨丝产品（包括钨丝绳）这方面的研发投入，除此之外在石材的研发投入也较前期增加较多。</p> <p>4、一季度公司金刚线各线径的出货占比情况？33um 的产品占比今年预计会提升到什么水平？</p> <p>答：一季度碳钢丝金刚石线线径的主流规格是 33/34um，其次是 35um，小批量规模应用的最细规格为 30um。钨丝金刚石线规模供应的主要是 30um，27um 已小批量供应。33/34um 规格从去年四季度开始供应，目前占比在快速提高。预计今年碳钢丝 30um 的规格比重会持续提升，同时更细的钨丝线产品的量会快速增加。</p> <p>5、公司规划大概什么时候产能提升至 600 万公里/月？600 万公里投完后是否还有进一步的这个扩产规划？或者是说我们在母线方面是否有一定的延伸？</p> <p>答：今年上半年公司将会完成扩产至 600 万公里/月的产能计划。目前场地已准备完毕，开始准备投放设备，预计 5 月份进入调试阶段并形成产能，6 月份预计全部调试完毕。后续扩产计划将根据市场需求状况及发展趋并结合公司产能和产量的匹配情况再来进行新的规划。在母线方面公司主要是保障自身母线供应的量，主要还是在于和供应商加深合作，实现主要原材料的保量、降本，在碳钢丝原料方面不会再过多的加大延伸投资。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无。 |
| 日期 | 2023 年 3 月 8 日 |