

证券代码:300700

证券简称:岱勒新材

公告编号: 2023-09

## 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: 2023-09

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 checked="" type="checkbox"/> 其他:券商策略会、投资者网上集体接待日
参与单位名称	中信证券、方正证券、浙商证券、博时基金、国联基金、百嘉基金、合众易晟、鸿道投资、雷沃基金、泰德圣私募基金、于翼资产、盈峰资产、睿策投资及线上参加 2023 年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者。
时间	2023 年 10 月 31 日-2023 年 11 月 2 日
地点	公司、深圳福田香格里拉酒店、华天大酒店
上市公司接待人员姓名	董秘&财务总监: 周家华
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q&amp;A</b></p> <p><b>1、三季度公司经营情况以及金刚石线产销量情况如何? 四季度的销量预计是?</b>            答: 2023 年 1-9 月, 公司实现营业收入 73,476.83 万元, 同比增长 66.24%, 实现归属于上市公司股东的净利润 16,678.96, 同比增长 130.62%。在金刚石线产品方面, 从单季度出货来看, 逐季增长, 一季度销量约 450 万公里, 二季度约 900 万公里, 三季度接约 1100 万公里。从目前的光伏行业状态来看, 下游减产较多, 现在也在逐步恢复中, 我们预计金刚石线在四季度的销量情况和三季度的状态差不多。就毛利率来看, 单三季度公司毛利率持续实现增长, 整体前三季度毛利率平均值保持在 40%, 主要是因为母线价格也在下降, 在规模效应的加持下, 毛利率保持的较好。</p> <p><b>2、碳钢丝金刚石线价格 Q1-Q3 的变化趋势是怎样的? 钨丝金刚线价格是否也有和碳钢丝金刚线一样的趋势?</b>            答: 今年前期价格的调整主要是因为硅料价格下降传导的压力所致, 今年 2 月及 7 月碳钢丝金刚石线产品价格均调整了一波, 目前产品价格仍然承压, 较前期有一些下降; 随着钨丝渗透率的逐步上升, 钨丝金刚石线产品价格从去年的 100 元左右已下降到目前 50 元左右 (含税)。</p> <p><b>3、公司钨丝母线自制目前研发达到什么水平? 是全流程都自制, 还是制作拉丝环节? 产能规划是怎样的?</b></p>

答：公司从 18、19 年已开始提出钨丝，一直以来也在跟进钨丝的研发或寻求合作来解决的钨丝原料供应问题。现在随着公司产能的提升，公司已有足够的需求量匹配，结合现状，公司开始开展了钨丝母线自制，从钨条到钨丝母线全流程自制，目前已完成中试，待批量化应用后开始扩产，初步扩产规划 100 万公里/月，后续将根据实际情况逐步扩产，目前现有场地具备 500 万公里/月的扩产能力。

**4、目前碳钢丝金刚石线和钨丝金刚石线产能是多少？后续碳钢丝金刚石线还有扩产规划吗？**

答：生产钨丝金刚石线和碳钢丝金刚石线工艺流程基本一样，公司从去年至今年扩产投入的 20 线机均兼容钨丝金刚石线和碳钢丝金刚石线，今年产能扩完基本保持在 600 万公里。目前公司也正在规划明年的扩产计划，目标预计在 1000+万公里/月，同时为降低投资成本，明年公司计划会先通过设备技术、走速效率提升、改进工艺来进一步提升产能，具体目标及进度情况公司会根据市场以及与客户沟通情况来确定。

**5、公司三季度的销售、研发费用均有不小的增加，原因是什么？**

答：销售费用增加主要还是公司产能提升后，销量也较去年有了较大的提升；公司在金刚石线以及原料（母线）这块研发费用一直投入较多，而且公司也在研发新的产品，所以研发费用也有较大增加。

**6、公司收购黎辉新材什么预计时候合并报表？产能以及产能规划情况怎样？**

答：黎辉新材现具备年产 5000 吨的能力，公司正在通过适当的投资助力产能快速增长，初步规划是将产能提升至年产 3 万吨。其次黎辉新材公司已正式接管，除了技术外，公司均已进入管理，预计今年能将黎辉新材合并报表，但是今年黎辉新材对公司的业绩贡献不会太明显，因为目前主要还是围绕着外层砂产品，正在加紧往中以及中内产品有验证，目前新的中、中内矿原料及加工验证已基本符合市场需求标准。

**7、公司目前主导性的产品有哪些？未来哪些产品会成为新的增长极？**

答：您好！公司目前已形成规模化销售的产品有金刚线系列产品、钨丝绳产品以及控股子公司岱华科技的相关半导体加工耗材。除现有产品的正常增长外，石英砂将会是较快进入新的增长点，其次是目前正处于验证阶段用于光伏供应链的自研产品，后续氢能材料、电子产品及半导体相关材料也将会陆续暴发。谢谢！

**8、公司的石英石坩埚材料，预计何时能产生销售？**

答：您好！目前石英砂材料处于正常生产状态，相关中、内砂正在快速验证中，验证通过后将会使原料得到比较稳定的保障。谢谢！

**9、在当前的市场环境下，公司有那些话想对投资者说？**

答：您好！我们想说是的：当前市场环境变化确实存在不确定性，企业的发展同样不可避免受到影响，只要公司在充满希望的赛道中，在强有力的技术团队带领下，达到目标只是快慢问题，公司经营团队一定会竭尽全力做好企业规划、努力经营，规范运作，以良好的业绩来回报所有的投资者。谢谢！

**10、公司未来的盈利增长点有哪些？**

答：您好！公司目前发展规划是围绕新能源（光氢储）、半导体产业发展创新引领型新材料，做新材料的综合服务平台。目前公司主要是通过做大做强金刚线系列产品，包括钨丝金刚线产品，未来三年，一是通过自研钨丝原料做好钨丝金刚线产品，结合金刚线产品产能的提升来提升盈利水平；二是做好高纯石英砂，尤其是中内层砂，形成公司新的利润增长点；三是加速正在研发的新产品（光伏产业链）的认证工作，2024 年完成产能建设并投产创收；四是加快氢能产业材料的市场开拓，尤其是储能领域的应用；五是加快电子产品及半导体相关材料认证及推广并形成规模效应，未来三年左右时间公司将形成多支柱产品的局面，促进公司进入高成长区域。谢谢！

**11、公司是否有在研发光刻胶产品？**

答：您好，公司控股子公司岱华科技已研发出清洗剂、剥膜液、显影液和蚀刻液等光刻胶配套试剂产品，除蚀刻液、显影液处于研发中外，其他产品都已经提供客户试用验证中，同时公司也在积极推进相关产品的市场应用。感谢您的关注！

**12、岱华科技有没有申请进入华为供应链？水性膜成本对比传统保护膜怎么样？会不会降低 3c 制品生产效率？谢谢**

答：您好！岱华公司的产品主要是针对 3C、半导体行业应用，目前在蓝思科技、伯恩光学、京东方等公司均有批量化供应。公司总经理在华为有十多年丰富的工作经历，在资源、信息等方面均有一定的基础，相关产品正在向国内知名企业（包括华为）供应链进行认证及推广。谢谢！

**13、公司围绕氢、光上游延伸布局是基于什么考虑？**

答：我们基于未来对氢能前景的看好及产业链的延伸。

**14、水性膜怎么样了？成本对比目前包装防护方案高还是低？**

答：您好！膜产品目前正在积极向客户进行认证和推广，其优势是相比现市场同功能产品成本更低，性能更优。谢谢！

**15、网传现阶段硅片已经严重过剩，未来金刚线销量是否即将迎来断崖式下跌，金刚线单价一直在下跌，是否于此相关？**

答：我们认为当前不存在硅片严重过剩、金刚线销量断崖式下跌的情况。感谢您的关注！

**16、公司最新研发的水性保护胶，除了应用于华为手机以外，是否会进一步应用于华为汽车的零部件？**

答：您好！该系列产品除可应用于 3C 产品外，也可应用于机械产品，目前公司正在积极推进相关产品的客户开拓应用。谢谢！

**17、请再介绍一下公司在氢能源材料领域的布局是否有新的进展？**

答：氢能材料目前已具备产业化的是复合双极板，可用于液流储能及氢燃料电池电堆。正在研发的还有电解水极板等。

	<p><b>18、请介绍下今年以来公司客户开拓情况。</b>  答：您好，在光伏硅切片领域，随着公司产能逐步提升，公司主要客户量均在整体提升，如协鑫、隆基、通威、京运通、晶科、弘元、美柯、高景等，同时公司拓展一些行业新进客户，产销量随客户产能释放进度提升。另外在钨丝绳、半导体加工耗材方面也在积极进行市场开拓。感谢您的关注！</p> <p><b>19、公司未来的发展方向和业务重心如何分配？</b>  答：您好，公司整体的发展规划是围绕来发展新能源（光、氢、储）、半导体产业发来展新材料产品，打造引领型、国产化替代进口等先进性新材料，未来几年将公司打造成一个持续高成长的新材料综合服务平台。</p> <p><b>20、目前公司产品主要应用于哪些领域？</b>  答：目前公司的主营产品为金刚石线，主要应用于太阳能、LED、消费电子、半导体、磁性材料、石材、玉石、金属材料等领域。感谢您的关注！</p> <p><b>21、今年前三季度公司的研发投入占营收的比例是多少？</b>  答：前三季度公司的研发投入占营收的比例为 4.32%，感谢您的关注！</p>
附件清单 (如有)	无。
日期	2023 年 11 月 6 日