**证券代码:300700 证券简称:岱勒新材 编号：2017-001**

**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**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类型 | 🗹特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他( ) |
| 参与单位名称及  人员姓名 | 申万宏源、中泰证券、中信建投、东吴证券、巨潮资产、金达资产、乐渔私募基金、深圳市怀真资产管理有限公司（排名不分先后）等10位。 |
| 时间 | 2017年11月23日、2017年11月28日 |
| 地点 | 长沙岱勒新材料科技股份有限公司一楼会议室 |
| 公司接待人员姓名 | 董事会秘书匡怡新  财务总监周家华 |
| 投资者关系互动／主要内容介绍 | 1. **公司基本情况介绍**   长沙岱勒新材料科技股份有限公司成立于2009年4月8日，位于长沙高新开发区环联路108号。公司是国内一家专业从事金刚石线的研发、制造和服务的高新技术企业，为晶体硅、蓝宝石、磁性材料、精密陶瓷等硬脆材料切割提供专业工具与完整解决方案；是国内首家掌握金刚石线研发、生产技术并大规模投入生产的企业；国内领先的金刚石线制造商，我国替代进口金刚石线产品的代表企业。公司致力于成为全球一流的硬脆材料加工耗材综合服务商。公司主要产品为电镀金刚石线，目前已出口至台湾、俄罗斯等地区，覆盖全球一百多家知名光伏、蓝宝石加工企业。典型客户包括隆基股份、晶龙集团、阳光能源、申和热磁、保利协鑫、中环股份、卡姆丹克、台湾友达、比亚迪、四川永祥、昱辉阳光能源、俄罗斯Monocrystal、蓝思科技、晶美材料、云南蓝晶、伯恩光学、哈尔滨奥瑞德、水晶光电、晶盛机电等全球知名光伏、蓝宝石加工企业。  **二、问答环节**  **1、目前整个金刚线行业似乎都在扩产，请问公司目前的产能是否扩张太快？与其他竞争对手相比较，公司在整个市场上的格局地位以及产品价格等方面的优势在哪里？**  随着新能源和电子技术的飞速发展，硅晶体、蓝宝石、氧化锆陶瓷等硬脆材料的应用日益广泛，市场需求的快速增长正在刺激和加速中国金刚石线制造行业的发展。2017年随着太阳能多晶硅厂商加速推进 PERC 技术与金刚线切割(及配套的黑硅制绒技术)在多晶硅太阳电池的大规模应用，同时由于成本及环保等因素，光伏多晶企业正在快速地由传统的砂浆切割向金刚石线切割转换，从而带动了市场对金刚石线的需求快速增长，由于此次技术转换进程超过整个行业原来的预期，从而导致产能严重不足，各个金刚线厂家加快产能扩张属市场正常行为。  根据申万宏源最新调研报告数据（2018资本市场年会专栏），2016年全球新增装机71.2GW，增长50%，2017年预计新增装机容量92GW,增长率达30%，2022年新增装机容量预计约120GW。从市场需求方面来看，光伏行业对金刚石线的需求主要取决于两个方面：一是下游太阳能光伏行业的持续增长，二是光伏行业现有规模应用金刚石线的替代率。为应对市场需求，公司针对具体客户的需求制订了相应的扩产计划，避免先扩产再找市场的现象。  我司是国内最早从事金刚线产品研究及产业化的企业，拥有多年的技术积累及独立的自主知识产权，在产能复制及技术提升方面具有坚实的基础，同时与下游众多的光伏、蓝宝石龙头企业已经形成多年的良好合作关系，共同推进金刚线在相关产业中的应用，帮助下游企业共同发展，在行业中已经树立了良好的品牌形象。  **2、金刚石线切割技术是否会被其他技术工艺所替代？未来的发展前景如何？**  由于受成本及环保的影响，金刚石线切割技术作为一种应用于硬脆材料领域的新型切割技术，正在快速替代传统的切割技术。从实用性与经济性的角度看，目前市场上尚未发现其他较为成熟的切割方式能替代金刚石线切割，金刚线作为一种新型切割技术，目前还处于发展的初级阶段，除了在蓝宝石、光伏行业得到广泛推广外，未来还会在磁性材料、精密陶瓷等硬脆材料领域得到进一步推广，发展前景广阔。  **3、公司募投项目的进展如何？从生产线设备的投入安装到量产大概需要多长时间？**  公司募投项目从2014年底开始进行动工建设，2016年下半年工程建设主体全部完成，2017年二季度部分设备已进行了装配和调试，三季度已开始部分形成了产能。目前产能大约每月3亿米规模，公司募集资金到位后，公司在四季度加快了剩余计划设备的投入，预计在2018年初逐步形成产能。生产设备的投入一般是按照分批交货、分批安装、分批调试、分批生产的程序进行，从设备的订制到正常生产一般需要4个月左右。  **4、公司在市场拓展中，与其他同行相比，公司的优势在哪里，采取什么样的客户销售策略？**  公司的愿景是致力于成为全球一流的硬脆材料加工耗材综合服务商，成为行业引领者。金刚线作为一种新兴技术产品，其生产及应用水平都还处于快速提升过程之中，市场竞争的核心主要体现在产品质量稳定性、批量供货能力、配套的技术服务。在与客户多年的合作中，以上能力已在行业得到了普遍认可。  在客户销售策略方面，公司一直秉承合作、共赢的原则，重点打造核心客户生态圈以巩固市场地位和品牌形象，以技术服务和共同提升来保障客户的稳定性。  **5、公司未来的发展战略是如何规划，有无考虑相应其他的项目实施？**  公司战略由战略委员会来筹划，但围绕“致力于成为全球一流的硬脆材料加工耗材综合服务商”这一目标不会变，近期目标是充分抓住目前太阳能光伏、蓝宝石行业快速发展对金刚石线需求的变化机遇，并借助资本市场资源扎实地做好实体产业，巩固企业发展平台。同时，持续加大技术、产品研发力量，拓展金刚石线产品的应用领域并形成新的业绩增长点，以良好的业绩来回报广大投资者。  **接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。** |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2017年11月28日 |