

证券代码：002843

证券简称：泰嘉股份

湖南泰嘉新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	☐ 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”参与公司2020年度业绩网上说明会的投资者
时间	2021年4月9日15:00—17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长方鸿先生；董事会秘书谢映波先生；财务总监谢朝勃先生；独立董事赵德军先生。
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2021年3月26日在巨潮资讯网披露了公司2020年年度报告全文及其摘要,让广大投资者进一步了解公司2020年度经营情况,公司于2021年4月9日(周五)15:00-17:00在全景网举办2020年度业绩说明会。本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行。主要内容如下: 1、公司在十四五期间的发展战略是怎样的? 答:十四五期间,公司将围绕先进制造发展主轴线,以三曲线发展战略为核心,实施“实业+资本”双轮驱动,夯实双主业发展基础,实现公司在先进制造领域的升级发展,从而进入可持续发展的上升通道。 2、公司目前在国内外的销售布局是怎样的?具体模式是什么? 答:公司销售模式包括直销、经销与网络销售。在国内,公司已

	经完成了全国范围内的七大区域布局，并在华东区和华北区建立了物流配送中心和技术服务中心，拥有 300 多家特约产品经销服务商。在全球，设立香港子公司，战略入股德国百年名企 AKG 公司，设立荷兰、印度孙公司，全球布局战略初成。建立了网络销售平台与 CRM 系统，线上线下一体化，总部、区域、经销商高效联动，快速反应。 同时实施“大客户直销+直接用户锯切整体服务”模式，导入产品研发、先进设备、领先工艺、优良品质、精益管理等方面的优势，为用户提供个性化定制锯切技术整体解决方案。 3、人才是公司的宝贵财富，公司在留住人才、吸引新鲜血液方面有哪些措施？ 答：公司将根据战略发展需求，完善人力资源管理体系，建立符合公司战略发展的人才梯队和人才储备；设计和实施多元化的激励机制，实现绩效水平的不断提升；以公司国家级博士后工作站为载体，培养和引进人才，为公司战略落地、业务创新和技术突破提供动力。 公司 2021 年员工持股计划及股票期权激励计划正稳步推进。相关计划的实施，将有助于进一步改善公司治理水平，提高职工的凝聚力和公司竞争力，充分调动员工对公司的责任意识，吸引和保留优秀管理人才和核心骨干，进一步增强员工的凝聚力和公司的发展活力，促进公司长期、持续、健康发展。 4、2020 年公司在智能制造方面有哪些进展？ 答：2020 年，公司纵深推进智能制造，通过了两化融合管理体系认证，提升了企业信息化管理水平；自动化连线生产作业系统建设完成，MES 系统全面上线运营，分齿在线检测系统的全面应用等，促进了公司自动化、数字化、信息化水平进一步提升。 5、能否介绍一下泰嘉今年的股票期权激励方案？ 答：本次激励计划拟授予激励对象的股票期权数量为 420.00 万份，行权价格为 5.62 元/份，计划授予的激励对象共计 2 人，主要为在公司任职的核心经营人才、核心技术人才。授予的股票期权在授权完成日起满 12 个月后分三期行权，每期行权的比例分别为 40%、30%、30%；
--	--

行权需达到相应业绩考核目标。

6、2020 年公司研发有哪些具体进展？

答：2020 年，公司共计申请专利数为 59 项，其中发明专利 45 项，实用新型 14 项，与上年同期相比，专利申请数提高 210.53%。截至去年年末，公司有效专利数共计 64 项，其中发明专利 29 项，实用新型 34 项，外观专利 1 项，同行业中专利数量遥遥领先。

7、请问公司的员工持股计划具体是怎样的？

答：本次员工持股计划拟使用回购股份中的 1048.00 万股，占公司当前总股本的 4.99%；购买价格为 4.10 元/股，筹集资金总额上限为 4296.80 万元；参与对象主要为公司（含控股子公司）董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心经营人才和核心技术人才，总人数共计不超过 20 人。

本次员工持股计划存续期为不超过 48 个月，所获标的股票的锁定期为 12 个月。锁定期满后，员工持股计划权益将依据上一年度公司业绩目标及个人绩效考核结果分三期分配至持有人，每期解锁比例分别为 40%、30%、30%。

8、请问 2021 年公司的新产品开发重点偏向哪些领域？

答：未来，公司将进一步释放创新动力，持续加大科技创新投入力度，围绕高速、智能化锯切开展新产品研发，持续在重点细分锯切领域展开新品研发，让有竞争力的产品脱颖而出。

9、请问公司 2021 年的经营重点将倾向于哪些方面？

答：2021 年经营工作重点：持续锯切业务模式创新和产品创新，促进第一主业稳健发展；开拓精密制造消费电子业务，培育第二主业；加强人才团队建设，满足战略发展需求；增强国际化经营能力，落实持续经营基础。

10、请问公司目前行业地位如何？

答：公司是掌握双金属带锯条生产工艺并实现规模化生产的业内领先企业，系双金属带锯条国家标准和硬质合金带锯条行业标准的起草单位，中国航天中国运载火箭技术研究院认可的硬质合金带锯条合

	格供应商，实现硬质合金带锯条规模生产与进口替代的国内企业。目前，公司是国家工信部认定的第三批制造业单项冠军培育企业。 11、2020 年，公司主营双金属带锯条营收较 2019 年微有缩小，而锯切加工服务以及双金属复核钢带则实现的较大幅度的增长。未来，公司在在确保主营稳定增长方面有哪些具体的策略？ 答：公司在确保主营稳定增长方面将采取的策略主要包括两个方面。在第一主业即现有锯切业务方面，除采取积极的营销策略巩固和扩大国内国外两个市场外，还将在产品竞争力提高方面加大力度，主要包括：1、系统梳理产品体系，以把每一系列产品打造为竞品中最优的产品为目标，增强产品竞争力。2、以科研项目立项、重点课题攻关、焦点课题立项等形式，实现重点工序指标突破性进展，全方位提升产品性能。3、重点开发适应高速锯切的新产品，研发建设涂层带锯生产线，并开发锯切不锈钢、纯钛等专用产品，满足用户个性化需求。4、优化生产组织布局，提升产能规划的科学性、合理性，提高生产物资配置效率，稳定产品供应与产品质量，满足销售增长的需求。5、纵深推进智能制造，提升设备智能化、自动化水平和质量在线检测、修正能力，布局新自动化生产作业系统，实现产品质量和交货效率双提升。在第二主业方面，即在新布局的精密制造电子消费品产业方面，目前已在东莞筹建分公司、在越南筹建合资企业，随着各项工作的积极推进，必将为公司带来新的主营业务增长极。 12、请问 2020 年公司高端产品销售情况如何？ 答：2020 年公司产品结构进一步优化，高端产品实现较大幅度增长。其中，国内高端硬质合金带锯条增长 36%，出口高端硬质合金带锯条增长 17%，国内高端泰钼增长 18%，产品口碑、美誉度和影响力逐步增强。 13、锯切行业现在发展前景怎么样？ 答：锯切下料是金属材料深加工不可或缺的工序，随着我国锯切行业发展，已改变了过去由国外品牌占市场主导的局面，我国的产品也能批量出口到海外市场，参与国际竞争。目前金属锯切在向高速、
--	---

	高效、高精方向提质，高端产品还有很大成长空间，海外还有广阔市场空间。 14、公司预期 2021 年在东莞建立研发中心，以及在越南建立制造基地，请问两个项目的建设周期是多少？进展如何？对应的项目资金到位情况如何？ 答：项目建设周期预计 12 个月，项目资金已到位，具体进展将按规则履行信息披露。 15、在新产品开发方面，公司进行了哪些方面的投入？对应的产出如何？ 答：报告期内，公司继续加大研发投入，其中在新产品开发方面，依次靶向高效锯切、厚壁管、大型钢构件、高速锯切领域。围绕高速、智能化锯切开展新产品研发，持续在重点细分锯切领域展开新品研发。上年推出的 CB-X925 等三款新产品销售额占公司高端产品销售额的 7%。2020 年 11 月推出发布了 SHD 涂层系列、TTCUT 系列、HVCUT 系列、INC TECH 系列创新产品，让有竞争力的产品脱颖而出。 16、在国际化发展战略上，公司目前具体的布局状态是什么？ 答：随着国际化战略的深入推进，公司已相继在香港、荷兰、德国、印度布局，并拟在越南建立精密制造消费电子制造基地，全球化布局初现。其中参股德国 AKG 公司，建立了辐射欧美的基地，充分发挥研发、生产、销售等领域的深度协同效应；设立印度子公司，建立了拓展“一带一路”市场的服务平台；建立越南精密制造消费电子制造基地，培育第二主业。
附件清单	无
日期	2021 年 4 月 12 日