

证券代码：300806

证券简称：斯迪克

2021-080

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	☒ 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	开源证券：吉金 交银施罗德基金：范煜、刘鹏、何帅、田彧龙、张明晓
时 间	2021 年 6 月 23 日
地 点	公司会议室（江苏省太仓市青岛西路 11 号）
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书（吴晓艳）、副总经理（基险峰）、技术经理（曹闯）
投资者关系活动主 要内容介绍	一、公司介绍情况： 公司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。产品涵盖功能性薄膜材料、电子级胶粘材料、热管理复合材料及薄膜包装材料。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、光伏、新能源汽车等细分领域。 二、问答环节： 1、我们是出于什么原因要自产光学级 PET 基膜？ 答：高解析度 PET 基膜是公司未来几年发展的重点方向之一。 我们的目标是做光学级的 PET，PET 基膜不仅是公司的主要原材料，更是 OCA 用离型膜、MLCC 离型膜的关键原材料，而目前为止光学级的 PET 主要还是依赖进口。OCA 全球市场规模超过 100 亿元，MLCC 离型膜的市场规模大约 200 亿元，而这两个市场用的 PET 基本还是被国外厂商垄断，公司具备相关的生产技术、人员配置以及其他硬件条件，在

此前提下积极向上游拓展，不断提高原材料的自制比率，进一步降低公司核心产品的成本，有利于公司拓宽利润来源、提升盈利质量。

2、公司的竞争优势是什么？

答：总结来说，公司主要有以下几个方面的竞争优势：

①优质的电子行业赛道。公司的核心产品为电子级胶粘材料和功能性薄膜材料，下游广泛应用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备、汽车电子等领域。近年来市场需求旺盛、降本需求迫切，国产化趋势急剧拉升都带动了功能性薄膜材料的发展。

②高水平的自主研发及创新能力。公司从事功能性涂层复合材料 10 余年，积累了丰富的行业经验，在分子聚合、涂层配方、精密涂布、涂层干燥、固化等技术和生产工艺方面形成了多项自有技术和专利技术。近几年公司研发投入占销售收入比始终在 5% 以上。

③产业链延展的成本优势。公司目前拥有 5 万吨的胶水合成能力，已经实现 90% 的胶水自制。公司积极向产业链上游延伸，投资建设供胶系统技术改造项目、高解析度 PET 光学膜项目、精密离型膜项目，未来随着产能建设可进一步实现一定比例的 PET 膜和离型膜的自供，降低产品单位成本，增强盈利能力。

④紧密的终端客户关系。公司始终十分重视与下游终端客户的“嵌入式”研发，通过研发部门、营销中心等多部门多维度了解、掌握最新的行业动态及客户需求，将公司的研发活动延伸至客户的新产品开发，能够根据市场的变化迅速调整产品设计方案，真正使公司研究开发的项目走在行业需求前端。

⑤先进的生产设备和生产环境优势。公司目前已引进了 11 条国际一流多功能生产线，有效提升了生产效率和产品质量。

3、从历史上看公司的利润水平并没有特别高，可以从哪些角度来说明公司是技术见长的公司？

答：首先，公司成立一来一直注重研发投入，近几年研发费用率均超过了 5%，包括研发设备的购置、研发人员的培养和引入等。其次，从历史上看，16 年以前除去薄膜包装材料，公司产品主要还是以功能性薄膜材料这一类的辅材为主，16 年开始公司发展重点慢慢向电子级胶粘材料这类的主材转变。由于主材大多数是要经过终端认证的，而认证周期较长，普遍在 1 年以上，有的甚至长达 2 年，确实是需要时间去沉淀。但是近两年我们的产品结构在不断优化，核心产品的比重有所提升，公司盈利能力越发显著。

4、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。

附件清单（如有）	无
日 期	2021 年 6 月 23 日