

证券代码：300806

证券简称：斯迪克

2021-119

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、金益腾、李锦华 西南证券：沈猛 东方证券：马天翼 中信证券：刘沛显 中金公司：傅锴铭 申万菱信：付娟、古武 恒越基金：赵炯 华泰柏瑞：李学涛 华夏人寿：王德彬 广发基金：段涛、傅奕翔 富国基金：沈衡、浦世林 国泰基金：苗琦 华宝基金：杨奇 中欧基金：罗佳明、王习 菁菁投资：梁美美、郜全亮 源乐晟：刘碧 高毅资产：姜思辰 中信自营：赵芳芳 彤源投资：陈晓蕾 合信资本：张恒 瀚川投资：邱璐瑜 交银施罗德：何帅、陈舒薇、张明晓 （以上顺序不分先后）
时 间	2021 年 9 月 15 日-2021 年 9 月 16 日
地 点	泗洪生产基地（江苏省泗洪县双洋西路 6 号）
上市公司 接待人员姓名	董事长（金闯）、董事会秘书（吴晓艳）、财务总监（吴江）、副总经理（基险峰）、研发总监（蒋晓明）

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，是国内少数和同行业全球标杆企业（3M、日东、德莎）一样具备涂布原料自行开发、合成能力的领先厂商。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、膜材料这个行业非常大，海外巨头有 3M、德萨、日东，这个行业市场很大，目前国内很多企业进入这个行业。相对于这个行业中的其他公司，斯迪克的竞争优势是什么？ 答：公司董事长 1997 年开始进入胶膜行业，先从一般贸易开始，然后慢慢开始自己做一些简单的分切工作，2006 年成立斯迪克，购买涂布线，开始自己生产胶水，做了很多迭代的工作。在近 25 年的时间里，公司发展方向始终围绕胶膜领域。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，在高分子聚合、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。公司目前具备胶水合成能力，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。公司目前已引进了数十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。
----------------------	--

	2、我们在新产品开发和方向选择上的思路是怎么样？ 答：我们主要是客户导向和市场导向。我们始终倡导“嵌入式研发体系”，在前端客户提出新产品需求的时候就有研发人员和技术人员介入，准确了解客户的真实需求，快速响应客户的需求变化。其次，我们紧跟市场需求，看一些跟我们技术相关的新材料，新应用领域，从而做一些早期的技术储备和确定新产品的开发方向。 3、OCA 光学胶膜项目的整体进度是什么样的？ 答：我们现有 2 条进口生产线可用于生产 OCA，IPO 募投项目新建 3 条 OCA 产线，截止目前，其中的 2 条产线已处于安装阶段。此外，除募投项目外，公司另外新建 3 条 OCA 产线。上述新建的 6 条产线从 2021 年第四季度至 2022 年上半年陆续完成安装调试，并陆续投入使用。 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成本，OCA 的占比并不显著。 5、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。 6、中美贸易战给国内很大的机遇，董事长是很想做一番事业的，下面也有很多得力干将。人才的吸纳和人员的稳定性方面公司是怎么考虑的？ 答：公司组建了具有丰富经验的人力资源团队。公司提供的工作环境、工资待遇、福利待遇等在同行业处于中等偏上，对关键岗位人员采取基本工资+绩效/奖金+股权激励的激励模式。此外，公司部分岗位的工作地点较为灵活，根据业务需要会在华南、太仓、泗洪之间轮换。
附件清单（如有）	无

日 期	2021 年 9 月 16 日
-----	-----------------