

证券代码：300806

证券简称：斯迪克

2021-138

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	<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（电话）
参与单位名称及人 员姓名	开源证券：吉金、金益腾 南方基金：王杰、郑勇、郑小溪、卢玉珊、骆帅 博时基金：汪欢吉、邵佳民、贺宝华、程沅、张婷 （以上顺序不分先后）
时 间	2021 年 12 月 1 日
地 点	电话会议
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）
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>一、公司介绍情况：</p> <p>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。公司成立于2006年，2010年开始投资建设泗洪生产基地。目前公司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，进一步拓展至多层陶瓷电容、面板、新能源汽车等细分领域。</p> <p>二、问答环节：</p> <p>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</p>

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、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。

3、MLCC 客户在选择离型膜供应商的时候主要考虑哪些因素？MLCC 市场规模有多大？

答：MLCC 离型膜是 MLCC 制备工艺中重要原材料之一，该市场大概有 200 亿元人民币左右，受堆叠层数、规格大小等因素影响，MLCC 厂商对离型膜的成本较为敏感，其次，PET 质量的高低也会影响 MLCC 成本，因此多数生产厂商对离型膜供应商要求有自己的 PET 拉膜线，而该光学级别的 PET 基本还是被国外厂商垄断，因此公司积极向上游拓展，不断提高 PET 的自制比率，进一步降低公司核心产品的成本，有

	<p>利于公司拓宽利润来源、提升盈利质量。</p> <p>4、公司从去年到今年较为集中的投资了一系列项目，主要是出于什么考虑做的布局？</p> <p>答：公司是基于行业的发展趋势以及市场的迫切需求做的一系列战略部署，我们董事长有二十多年胶膜行业的从业经历，对行业的发展以及市场的需求有着较为敏锐的洞察力，去年到今年的集中资本开支是深思熟路，经过时间验证后的举动。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年12月1日