

证券代码:300700

证券简称:岱勒新材

公告编号: 2022-04

债券代码:123024

债券简称:岱勒转债

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

编号: 2022-04

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:电话会议
参与单位名称	2022年2月11日(星期五) 13:30-14:30 德邦证券、南方基金。 2022年2月11日(星期五) 15:30-17:30 兴业证券、惠升基金、云杉常青基金、华能贵诚信托、湖南汉天资产、飞云顶投资、复星证券投资、长沙浩源投资、湖南万泰华瑞投资、湖南皓普私募基金管理有限公司、楚恒资产、鑫源晟投资。
时间	2022年2月11日
地点	公司总部
上市公司接待人员姓名	董秘&财务总监 周家华
投资者关系活动内容介绍	Q1: 公司近期有解除一致行动人、股权激励以及增发相关的公告,想问下公司整体的一个的考量是什么?一致行动人是否有分歧? 答:公司实际控制人持股 23.14%的段志明先生与持股 13.08%的杨辉煌先生于 2021 年 12 月 22 日签署了《一致行动协议之终止协议》,解除双方的一致行动人关系,公司的实际控制人由两人共同控制变更为段志明先生一人控制。首先两位一致行动人关系由来已久,杨辉煌先生是因个人原因且年纪较大,考虑到没有足够精力投入公司的经营决策管理而主动要求辞去公司董事职务并解除一致行动人关系。在解除一致行动关系之前,双方合作关系一直很好。为了强化实控人对公司的控制地位以及完善治理结构,有利于公司未来发展过程中的资本运作,同时基于对公司未来发展的信心,公司及时推出了对核心人员的股权激励以及实控人段志明先生通过定增的方式来提升持股比例。公司近年来由于业绩不太理想,但公司一直未停止研发和技改投入,2021 年下半年,公司在产能、品质等方面的提升出现了质的变化,股权激励的推出应该能大幅提振员工的信心,同时通过实控人定增来为公司的发展提供资金保障,从而助力公司未来更好的发展。 Q2: 业绩预告亏损原因中的“下游产业发展结构变化远超预期”怎么理解?线径产品发生变化是指的哪些产品?还提到部分客户经营原因导致回款时间过长是指?业绩预告提到的技改是指?

答：针对 2021 年度的业绩预告亏损，详细原因请参阅公司相关公告。

近年下游客户对产品要求不断提高，产品规格转换比较快，转换过程中，有一些备货产品未及时出清或者原材料未能及时消化，从而根据会计政策做了一些减值。这些计提减值的产品或对应的原料主要对在 45um 规格以上。

客户应收账款的计提并不是单指哪一个客户，是在经营过程中部分客户欠款的期很拖长了，按照会计计提政策进行的分类计提，账期每超过一个年度，计提比例会大幅提高，从而给当期带来一定影响。

技改是指对原有设备在工艺、结构等方面做了升级改造，为了应对市场的变化，公司在近年亏损的情况下也没有放弃对研发和技术改造的大量投入。技术改造一方面能带来新增部件价值的增加，但同时也会有部分设备部件的淘汰，根据会计政策要求需要对设备性能及价值进行评估，评估值与账面价值可能的形成差异会进行减值计提处理。

Q3：这个时候加大投入是因为新客户的开拓还是产品有比较大的突破？

答：首先是公司之前的规模比较小，虽然近期量的增长比例比较高，但从绝对数来看并不高，市场占比还是较低的，目前量的增长均是基于客户充足订单的保障，这里有核心客户订单比重的提升，同时也有新兴客户订单的增加。

目前光伏行业上、下游均在快速扩张，光伏产业发展的空间在未来较长一段时期内都将保持快速增长是业内的共识，其对金刚线的需求也是可预期的，后续公司会根据客户的合作情况以及订单在有相对保障的情况下来迅速实现扩产。

Q4：公司客户主要有哪些？占比多少？未来保利协鑫的占比会提升吗？

答：光伏、蓝宝石、磁材等领域的境、内外许多知名公司都是公司的客户，尤其在蓝宝石领域，我们一直处于行业的领先地位，光伏领域这块，在开方、截断这块我们一直保持优势地位，目前市场方面讲的需求主要是指光伏硅切片线的需求。

保利协鑫目前是公司非常重要的客户，近期使用公司产品的比重一直在提升，随着其未来产能规模的不断扩大，公司也会根据客户的需求来及时调整供求计划。

Q5：目前产能建设情况和未来建设节奏？

答：2021 年内已完成投入的设备能够实现的产能大概 100 万公里/月规模，通过内部技术提升，后续产能还会得到持续提升。至于后续扩产节奏，我们会根据与下游客户业务合作来的情况来决定，因为扩产的基础和技术条件均有较好储备。

Q6：公司现在全部都是 8 线机吗？公司什么时候更新迭代线数更多呢？

答：公司现有机型主流是 8 线机。10-15 线机型公司已有研发，如后续市场需求增加需要扩产的时候一定会是最新的机型。

Q7：钨丝线怎么看？

答：目前公司给客户有小批量供应，以钨丝替代碳钢母线的生产技术公司已完全具备。采用钨丝的主要目的是解决细线化问题，钨丝最终能不能全面替代碳钢丝，还需要后续市场去验证。有几个关键问题需要解决：首先是钨材原料问题，

普通钨丝强度不够，尤其是有效解决未来能拉出符合需求的更细钨丝所需的钨材；二是钨丝成本问题，目前是碳钢丝的 4-5 倍左右。

Q8：金刚线定制化属性强不强，在产品方面差异大吗？

答：不能算是完全的定制化产品，有一定的定制化属性，主要是下游客户在切割设备的选择、切割工艺控制方法和控制能力、员工的操作能力、管理特点均会存在差异，故在线的选择上主要还是优先选择最适合自身的，即以产出良率、成本消耗来衡量。

Q9：同样 40 线产品上来说大家差异大吗？成品线径会有少 1-2um 情况吗？

答：产品规格主要是以母线线径来命名，但实际产品的应用是会重点关注产品本身的线径，由于各家生产技术不同，在线径的一致性水平上肯定会存在差异，相信也不会太大，否则下游客户也不会使用。线径的变化会影响产品的切割效果，故产品表现的好坏客户会通过切割效果来评价。

Q10：新能源永磁电机这块的的进展、收入、规模？

答：新能源车所需的永磁电机用到大量的磁性材料，因为切割效率、环保和成本优势目前正在全面向金刚线切割方式转换。公司目前在磁材切割所需金刚线方面已进行规模化生产，后续将根据市场需求变化来继续扩大产能。

Q11：当前同行都在扩产，已经大于市场需求了，后面对市场竞争以及公司竞争优势怎么看？后续扩产设备会更新吗啊？

答：当前金刚线企业准备或正在进行的扩产，相信都还是基于对下游光伏行业未来较长一段时期内具备巨大的发展空间的预期，在这个过程中，供需或可能会出现不平衡的波动现象，这都是很正常的情况。从前期金刚线行业发展的经验来看。金刚线企业未来的持续生存发展仍然离不开深厚的技术积累和较强的资本实力，否则在技术升级及产品快速转型的过程中就会轻易地被淘汰。

公司主要客户同公司均有长期合作的经历，相互了解和信任，对客户公司一直倡导品质加服务。后续扩产计划主要还是会根据下游客户深度合作情况，在能保障相对稳定订单的前提下稳步扩产。公司有完备的厂房及成熟的设备开发技术，后续若扩产，新投的肯定是新型设备。

Q12：新业务拓展这块有没有考虑并购项目相关的计划？上下游？

答：新业务的拓展如果走自研模式会存在周期长、风险高的情况，考虑投资效率及效益问题并购不失为一种快速有效的方式，并购不是目的，项目选择才是最重要的，未来若有具体计划的话公司会及时公告的。

Q13：半导体能切吗？这块的切割设备是进口还是国产？

答：公司产品能应用于电子级的硅的切割，目前公司有服务部分半导体客户。这块的设备进口和国产的都有。

Q14：友商竞争中比例变化导致原因？下游买切割机会指定某家厂家线？

答：影响客户需求变化的主要因素有：一是较强的规模化供货能力，二是品质的持续稳定；三是规格转换时是否能够顺利适应，第四是技术服务质量。

	客户一般会选择 2-3 家作为合格供应商，后续会根据使用情况调整供应比例。 Q15：今年蓝宝石下游有没有机会？ 答：蓝宝石这块每年都有在增长，但因为其本身体量不是很大，所以其增长对公司业绩影响不是很明显。如果后续在电子消费品（如手机）、5G 应用方面有重大突破，将会对金刚线带来爆发性需求。 Q16：在大理石切割这块的业务情况？ 答：目前石材的切割加工均是传统的加工方式，存在效率低、产出低、不环保的短板，金刚线切割技术是对其传统加工方式的替代升级，智能、低碳、环保。本年度的目标是打造完成产业化基础条件，为下一年度产业规模化奠定基础。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 2 月 11 日