

证券代码：002859

债券代码：128137

证券简称：洁美科技

债券简称：洁美转债

浙江洁美电子科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220217

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议、现场调研） ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称	中欧基金、中信资本、兴全基金、TriataCapital、天弘基金、信诚基金、长城财富资管、淳厚基金、大成基金、睿郡投资、长盛基金、西部利得基金、寻常投资、华夏基金、西南证券自营、银华基金、歌斐资产、信银理财、九泰基金、泰达宏利、华夏未来、国泰基金、华泰柏瑞、长江养老保险、友邦保险、东海基金、创金合信基金、汐泰投资、名禹资产、嘉实基金、中泰证券、国联安基金、方正富邦、创金合信、华夏久盈资管、交银施罗德、泰康资产、富安达、中融信托、源乐晟、源乘投资、合众资产、南方基金、上海泰旻资产、新华基金、建信基金、望正资管、禹合资产、金元顺安、国投瑞银基金、中泰研究所、凯丰投资、长城基金、富国基金、中庚基金、海富通基金、民生加银基金、友邦资管、英大资产、中银资管、国君资管、北信瑞丰基金、朱雀基金、农银汇理、招商基金、工银瑞信基金、北信瑞丰、湘财基金、环懿投资、摩根士丹利华鑫基金、国海资管、海鹏资管、广东竣弘投资管理有限责任公司、平安基金、康曼德资本、兴银理财、混沌投资
时 间	2022 年 2 月 15 日 上午 10:00 至 11:00
地 点	远程电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事长、总经理：方隽云 董事、董事会秘书：张君刚
参与单位名称	衢州市交通投资集团、衢州市城市投资集团、中国基金报、爱晖资产、玺营资产、九禄投资、承风金平基金、掌未资产、美年健康产业基金、威拜基金、

	陆浦投资、华能信托、四叶草资产、清科集团
时 间	2022 年 2 月 17 日下午 13:50-17:00
地 点	浙江省杭州市拱墅区大关路 100 号绿地中央广场 10 幢 24 层会议室
上市公司接待 人员姓名	董事、董事会秘书：张君刚 证券事务代表：欧荣芳
投资者关系活动 主要内容介绍	一、介绍公司业务概况 公司主要做电子薄型载带，2001 年设立，经过 20 多年的耕耘，打破国外垄断，目前纸质载带市占率全球第一。2015 年开始筹划离型膜项目，2018 年实现批量销售，未来几年公司将以 MLCC 离型膜为突破口，逐步延伸到原材料 BOPET 膜、CPP 流延膜，打造膜材料领先企业。 （1）纸质载带，匹配下游客户的大规模扩产，进行产线的技术提升，原有产线 2 万吨/年提升到 2.88 万吨/年，自产总产能达到 9.12 万吨/年，今年 8 月份新产线投产，将新增 2.88 万吨/年，届时自产总产能达 12 万吨/年。（以上不含部分外购电子原纸） 胶带，去年从 200 万卷产能扩展到 420 万卷，后续产能逐年释放，是今年新增长点之一。 （2）塑料载带，目前 60 条线，2022 年计划新增 15 条线，新增侧重于更适合生产半导体载带的设备。塑料载带根据客户订单持续扩产，目前产品已导入半导体封测大厂。2022 塑料载带增长目标 40%。 芯片承载盘（IC 托盘），今年规划 1000 万片以上的产能，是新业务，市场空间和塑料载带相当，约 30 亿，公司将结合塑料载带打造半导体封测耗材平台。 （3）离型膜，目前 8 条产线，其中有 3 条进口线，随着基膜量产将释放产能；安吉有两条进口线的预留空间，会择机扩产；肇庆建厂，2022 年中期建好，增加离型膜、载带产能，计划 2 条离型膜进口线，建成后预计 2023 年向华南地区包括风华、三环等在内的客户就近供货。2021 年 12 月与三星机电签署战略合作协议，计划离型膜 Q1 末送样，Q2 验证通过后实现供货。 基膜，2021 年 12 月开始试生产，进展顺利，预计 Q1 末产品达到预期，

将使用自产基膜生产高端离型膜后给大客户送样。第二条线正在设备订购阶段。

CPP 流延膜，超预期，重点客户年度订单已签署，还有些客户在验证，有些在小批量交货阶段。还在开拓 CPP 相关其他应用领域，对客户进行开拓，二期新产线预计今年年底明年初投产。

二、重点关注问题问答

问题一：传统纸质载带，公司扩产坚定。市占率高，但目前电子元器件不景气，公司增长计划？

回答：国内根据客户投产需求进行扩产，目前月产能约 9000 吨，今年新线投产产能将上涨 30%，月产能达到 1.1 万吨左右。同时重点提升日本客户的市场份额，菲律宾是日资被动元器件厂商的重要生产基地，公司将根据疫情情况，尽快在菲律宾布点，通过海外建厂贴近客户生产就近供货。

公司将跟随现有客户的扩产增长幅度谨慎建设产能，客户后续产能比较多，但不确定是否能完全释放，我们现在处于饱和供给的状态，满足市场需求，阻止新进入者。

问题二：做离型膜、基膜的公司多，公司的竞争优势是什么？

回答：1、客户优势：公司在电子信息行业已经深耕多年，主要产品纸质载带实现了产业链高度一体化，竞争优势明显，基本已经完成了国产化替代进口的进程，目前市占率全球第一。在此过程中，公司积累了大量优质的客户，这些纸质载带的客户与我们正在开拓的离型膜的客户完全重叠，这有利于公司新产品的送样、测试、批量供货等；

2、先发优势：公司离型膜从 2017 年开始投资，2018 年度实现销售收入 2,207 万元，2019 年度即使遇到了行业调整期也实现了销售收入翻倍至 4,517 万元，2020 年度公司离型膜销售收入 8,825 万元，离型膜业务保持了稳定增长的态势。目前公司离型膜客户已经覆盖国内客户及我国台湾地区的主要客户，新客户开拓进展顺利；

3、技术优势：公司具有多年的胶带等产品研发、生产经验，在离型膜的相关技术领域已有充足的技术积累，在此基础上公司分别引进了国产离型膜生产线、韩国、日本离型膜高端生产线，同时，公司有完备的技术储备和人才储备，也组建了优秀的团队，确定了明确的目标；此外，公司正在借鉴

载带产品的成功经验加快实施离型膜产业链一体化战略。公司引进了第一条高端 BOPET 膜生产线,目前设备已经处于试生产阶段。另外,第二条 BOPET 膜生产线也已经开始订购设备。后续公司将加快上述项目的推进速度,争取 BOPET 膜早日量产,实现离型膜产业链一体化构想。除此之外,公司也制定了离型膜后续的扩产计划,公司将进一步加速离型膜及离型膜基膜的扩产幅度。

问题三:与村田的合作情况?

回答:村田离型膜 60%以上是高端,公司需要时间和技术积累。村田在东南亚、中国有扩产需求,也在积极与公司联系离型膜业务的导入,我们的低端、中端产品已经通过村田的认证,但村田从战略方面考虑要求我们的离型膜需要用自产高端基膜。村田是我们的最高目标之一,放量至少需要 3-5 年时间。

问题四:去年下半年开工率环比下滑,现在的开工率情况如何?与 2019 年相比如何?

回答:Q4 有所下滑,主要受消费电子下滑的影响。消费电子厂商集中在中国大陆、中国台湾,大陆和台湾的消费电子下滑多,但日韩客户在 Q4 没有下滑,特别是日资企业(做动力汽车元器件)还有上升,因此 Q4 总体的销售额下滑不多,但人民币升值有影响。22Q1 一月份正常,二月份受春节假期影响开工率较低,但整体好于 2019 年,而且目前下游库存水位也处于正常状态,2019 年当时的库存周期很长。

目前仍处于行业上升期,但当前形势不佳,因为现在芯片主要用于汽车生产,消费电子缺芯严重。此外,疫情影响较大,中国开工相对正常,但国外疫情严重对消费电子有影响。22Q2 开始会有恢复。公司会尽快在菲律宾设点,配合海外日资企业供货,通过海外市场份额提高来弥补国内下滑。同时,公司会保持在客户端的份额持续提升。

问题五:车载电子占比如何?增长能抵消消费电子的下滑吗?

回答:2021 年车载电子占被动元器件 30%左右,根据去年的量难以弥补,因为基数小。如果今年车载电子有 60%的增长,基本能弥补消费电子的下滑。

问题六:集成电路方面,公司在做越来越多的产品如芯片承载盘(IC

	托盘)等,未来发展空间如何? 回答:被动元器件的载带市场容量有限,重点在成本效率提升、改造流程。半导体方面要延伸至半导体封测环节,做载带、IC 托盘等耗材和周边材料,做进口替代。同时适时通过并购提升市占率。未来将采用技术平台加并购、自有研发加外部团队共同发力,从三大技术平台(高分子材料技术,电子化学品技术,涂布技术)入手整合资源进行半导体材料的研发。 注:会议过程中,公司参会人员与投资者进行了充分的交流与沟通,严格按照有关制度规定,没有出现未公开重大信息泄露等情况。参与现场调研的投资者同时已按深圳证券交易所及公司《投资者来访接待管理制度》要求签署调研《承诺书》。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 2 月 15 日和 2022 年 2 月 17 日