

证券代码:300700

证券简称:岱勒新材

公告编号: 2022-08

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: 2022-08

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3月2日(星期三) 16:00-17:00 中信建投证券 2022年3月3日(星期四) 13:30-14:30 东北证券、上投摩根 2022年3月4日(星期五) 10:00-12:00 杭州哲石投资管理有限公司、Rpower、Triumph Capital、value patners、wt capital、财信产业基金、财信证券、翀云投资、达信投资、高信百诺、观富资产、国元证券、河清资本、华泰柏瑞基金、南方基金、平安证券、前海联合基金、庆涌资产、申万宏源资管、泽源资产、中金公司、中信证券、中信资管
时间	2022年3月2日(星期三) 2022年3月3日(星期四) 2022年3月4日(星期五)
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
投资者关系活动主要内容介绍	公司情况介绍 公司成立于2009年,自成立以来一直从事金刚石线研发、生产、销售和服务,是国内首家金刚石线进行产业化的企业,并于2017年9月在深交所上市,经过十多年的沉淀,公司金刚石线应用领域广泛且品类齐全,可用于光伏、蓝宝石、电子消费品及一些新兴的传统加工方式升级换代领域。公司致力于成为全球一流的硬脆材料加工耗材综合服务商,为晶体硅、蓝宝石、精密陶瓷及磁性材料等硬脆材料切割提供专业工具和完整解决方案。 自公司上市以后,近几年金刚线行业也发生了巨大的变化,尤其是2018年光伏“531”新政出台后,光伏行业对金刚线的技术要求得以迅速提升,产品升级、迭代加速,公司产能一直也没有得到有效的提升,所以公司近几年业绩情况表现也不是很好。 2021年下半年公司生产设备已全面完成改造升级,可转债募投项目株洲岱勒

于 2021 年下半年已结项并逐步释放产能。基于以上情况，公司于 2021 年 12 月推出员工的股权激励，以此提振员工的信心，促进公司今后更好的发展；其次，2021 年 12 月公司第二大股东因个人原因考虑到没有足够精力投入公司的经营决策管理而主动辞去公司董事职务并解除一致行动人关系，解除一致行动关系后鉴于大股东占公司股份比例不是很高，为完善公司治理结构及巩固大股东的控制地位，公司于 2022 年 1 月推出了针对大股东个人的定增计划，同时也为公司的后续发展提供资金保障。

Q&A

Q1、公司钨丝是由谁来提供的？用钨丝或碳钢丝做母线切割硅片的切割次数或者消耗比例是多少？钨丝在更大尺寸里面会更好点吗？

答：现在国内能做钨丝主要有中钨和厦钨两家，还有一些企业现在也开始小批量供应。采用钨丝替代碳钢丝的主要目的就是解决细线化问题，钨丝最终能否全面替代碳钢丝，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；其次是钨丝成本问题，目前是碳钢丝的 4-5 倍左右。

目前来看，钨丝还是存在重复利用可能。

由于钨丝基材在切割过程中在刚性等方面表现比碳钢材料要好，故在切割能力方面表现要比碳钢相对好一些。

Q2、公司产能情况？扩产周期多久？

答：去年同期公司的产能大概 20 多万公里/月，目前公司现有规模已经达到 100 万公里/月，通过技术升级及工艺优化当前现有设备还可能有 30%左右提升空间；其次，后续公司会根据客户需求情况来决定扩产的具体规模。后续如果扩产，周期大概 3-5 个月。

Q3、主流客户现在基本都供应 40um 以下吗？目前主流机型是？12 线机有吗？最新的样机机型是？不同线径价格差别大吗？规格变细成本会减少？线径变细是下游驱动还是？线径变细的技术掌握在母线那边还是我们这边？

答：主流客户规格现在基本 38um-40um。公司目前主流机型主要是 8 线机，后续如果扩产就是 12-15 线新机型。

不同线径产品价格会有点差异，越往下价格会稍微高点，目前市场价格基本保持稳定，价格的转换主要靠规格替换来平衡。

金刚线线径变细下游应用的趋势，线径变细会提升硅片的出片率，同时硅片薄片化也需要线径细线化。

细线化技术应该是联动的，需求的起源在硅片加工企业，硅片企业往细线化、薄片化方向发展，金刚线企业和上游拉丝企业均需做好协同，缺少哪个环节都无法实现。

Q4、金刚线现在还有每年下降的趋势吗？

答：在光伏硅切片这块，早期 18 年初的价格比较高，现在的价格大概是以前五分之一水平，近年下降幅度越来越小且目前基本保持相对稳定水平，价格的维持主要是通过产品规格的转换来保持。

Q5、听说公司设备是自己研发的，后面有可能考虑自己做设备吗？最开始的机型是国内还是海外设计的？

答：公司设备均是自己设计，然后委托别人分部件加工自己组装，不会自己去做设备加工，这也是岱勒在金刚线领域十多年技术研发积累的结果。

岱勒从最早开始，设备都是通过自己设计并委托加工制造的，因为早期也没有对象可参照。

Q6、后期有什么资本运作的计划吗？

答：公司金刚线产品品类齐全，公司今年首先还是要做好、做稳用于光伏行业的金刚线产品，并根据行业的发展趋势及时进行配套扩产；其次，公司也在将产品向一些传统领域进行延伸，比如说石材、玉石、石墨、金属材料等领域，选择未来具有很大潜力发展的领域，比如石材、金属材料领域，通过把金刚线产品在多领域进行拓展延伸，进一步把金刚线产业做大做强。

除此之外，在公司具备条件后，会继续围绕新能源、新材料产业发展第二、第三主业产品，确保企业在未来能持续做大做强。未来若有具体确定计划的话公司会及时公告的。

Q7、公司主要的客户是哪些？当前产能扩到 100 万公里/月，那么其中增量部分主要是哪些？公司目前每个月生产情况？

答：公司目前订单较饱满。在光伏这方面，保利协鑫系统暂时占比最高，其他还有隆基、京运通、上机、宇泽、友达等。公司当前虽然有 100 万公里/月的产能，其实这个比值从绝对数来看规模并不算大，与单一客户的总需求相比都还有一些差距，所以当前公司产能增量的消化难度并不大，目前公司的月度生产已基本满产，后续产能提升或扩产的需求也越来越突出。

Q8、公司后面的扩产计划是怎样规划的？有下一步具体的计划吗？

答：公司后面提升产能主要从两方面着手，一是现有设备本身效率的提升，公司现有设备后续通过工艺优化产能还有 30%左右的提升空间；另外一个就是公司后续通过新投生产线进行扩产，新的生产线会应用新型设备即 12 机以上的线机，目前新的机型已到位开始试用。至于后续公司产能具体扩多大，还是要根据公司新老客户后续订单需求的情况来确定。若扩产方案确定，3-5 个月就能逐步形成产能。

Q9、未来公司的商业模式是只生产金刚线，还是会像高测一样会进行服务领域？要是拓展第二主业的话主要往哪些方面发力？

答：公司是做金刚石线耗材起家的，公司本身不具备切割机技术，所以我们除了和下游客户加深合作以外，可能会往其他新的应用领域去延伸金刚石线，即除光伏行业以外，我们要把金刚石线在其他应用领域拓宽，就当前来说，公司在金刚石线产品品类齐全，在金刚线延伸适用领域里面也涉及宽泛，在传统领域的切割换代也保持在前列。

拓展第二主业的话，一个是金刚线在新的领域的应用，包括与客户的合作加工方面，第二是在新的材料领域拓展即围绕着新能源领域的一些材料，也不排除在动力电池或储能领域里面的这种材料。

	Q10、公司最新的样机是？现在公司主流机型是？那 8 线到 15 线会影响金刚线的品质吗？那公司之后线数都会提升到 15 线吗？ 答：公司最新的样机是 15 线，现在公司主流机型 8 线机为主。 线数的提升和金刚线的品质不是因果关系，提升线机线数主要是降低投资成本，提高人机效率，如果金刚线品质下降，那么这个线机就是可不取的。所以不管是 15 线和还是 8 线，其良率都会保持一致的水平。 不一定改到 15 线，但一定可以增加，比如 8 线机增加到 11 线或 12 线，6 线机增加到 9 线或 11 线。 Q11、客户采购的时候最看重的是什么？如果顺利的话，给新客户送样到大批量供应是多久？ 答：客户最看重的还是产品的稳定性，品质稳定性和量是关联的，其次是大规模的稳定供货能力。新规格验证期大概一两个月。 Q12、蓝宝石基本上都是金刚线切割的吗？蓝宝石这块的需求有多少？ 答：蓝宝石是最早采用金刚线替代传统切割方式的，目前都是用金刚线切的。当前蓝宝石线的增量不是太明显（主要是 LED 及电子消费品），未来如有新的爆发点，比如 5g 等电子消费品（如手机屏及背板）往蓝宝石或者陶瓷方向发展就会有大会。 Q13、半导体切割的情况？ 答：目前公司有供应部分半导体客户切割用金刚线。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 3 月 4 日