

苏州世华新材料科技股份有限公司 2022 年 3 月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、电话会议
参与单位名称	东吴证券、德邦证券、长盛基金、前海登程资管、宝盈基金、高申资管、尚峰资本、个人投资者（以上排名不分先后）
时间	2022 年 3 月
地点	电话会议
总接待次数	3 场
公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书、财务总监：高君 证券事务代表：计毓雯
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司产线运行情况如何？ 答：春节复工以来，公司大光路厂区产线陆续开工，世诺厂区目前也开了2条高速产线。 2、公司 OLED 国际高端生产线进展？ 答：OLED国际高端生产线主体设备已安装完成，无尘室装修已进入尾声，待无尘室装修完成后将启动精密调试和产品试跑，预计于2022年三季度投入使用。公司会考虑先投产高标准的电子复合功能材料、OLED模组材料以提高该产线投产前期的产能利用率，后续往核心材料延伸。 3、公司募投项目的新产线与现有产线有什么差异？ 答：公司募投项目世诺厂区的新产线设备配置更高，无尘室等级也有提升，从而提升了整体生产能力和生产效率。假设生产同一款产品，世诺工厂一条新产线的效率相当于现有一条产线的 1.5倍左右；世诺工厂的OLED国际高端生产线未来投产后会呈现更高的生产效率。但公司产品种类较多，产线通用性较高，加上每年有淡旺季因素影响，不能直接线性计算产值。 4、公司后续产能规划如何？ 答：考虑到功能性材料的更新迭代、对设备需求的变化以及产能的合理匹配，公司会对世诺募投项目产线分期投入，世诺 4 条新产线在今年高峰期能提供产能支持，1 条 OLED 国际高端生产线预计今年三季度投产，余下的新产线已经过多轮讨论规划，预计在今年会先下单 3-4

	条线。此外公司张家港项目即将进入土地招拍挂阶段，后续主要生产树脂结构性材料。 5、请介绍张家港项目的进展情况。 答：张家港项目的前期准备工作正有序推动中，受疫情影响土地招拍挂环节略有延后。该项目主要生产树脂结构性材料，是对公司所处产业链上游的延伸。产能可以满足自用和对外销售，并且对外销售主要依托现有客户资源。实施本项目，能确保公司供应链的安全性，并优化公司的业务结构，进一步提升公司的产品竞争力，扩大公司产品的应用领域，对公司长远发展具有重要意义。 6、公司给 A 客户供应的料号是否在持续增加？ 答：公司每年的料号数量都有一些增加，除料号外，公司给 A 客户供应的项目体量在逐渐变大。 7、请介绍公司在 A 客户中的份额有多少？ 答：A 客户产品系列较多，其用到的功能性材料规模很大，公司目前提供的材料仅占其中很小一部分，未来有较大发展空间。 8、A 客户在今年3月发布了新品，公司有无供货？ 答：公司有部分产品应用。 9、公司2021年四季度较三季度环比有些下降，主要原因是什么？ 答：2021年三四季度由于海外疫情、产业链关键零部件短缺、限电等因素对大客户全球产业链带来一定影响，客户拉货放缓，对公司也产生一定影响。 10、公司 2022 年一季度整体情况如何、有在新招人员吗？ 答：公司及子公司所在地苏州、深圳近期因疫情反复，政府加强防疫管控，对公司物流运输、客户拉货需求等方面有所影响，整体生产经营正常。公司的招聘工作一直有在有序开展。 11、原材料价格波动对公司的影响？ 答：公司部分原材料受上游原料价格和市场供需关系影响，有呈现不同程度的上涨，对公司有一定影响。但是由于公司目前规模整体较小，公司通过多种降本措施努力将相关影响降低。 12、公司新项目投产对折旧费用的影响如何？ 答：募投项目世诺工厂的厂房在 2021 年转固，折旧费用增加；2021 年有三条新产线陆续转固，2022 年预计还会有新产线转固，折旧费用会有所增加。 13、公司频繁布局，资金是否充裕，是否考虑再融资？ 答：公司目前盈利能力良好，资产负债率较低，经营现金流充沛，对新项目建设形成了有力支撑。公司不排除有进一步的融资可能，但目
--	---

	前还没有考虑，公司若有相关计划将及时披露。 14、公司是否考虑与国产品牌合作？ 答：公司之前产能有限、能力有限，集中力量优先服务好主要客户；随着公司产能的扩张，公司已经在逐步拓展市场，与国产品牌客户逐步开展合作。 15、公司在其他领域的拓展情况？ 答：公司现有产品主要应用在消费电子领域，会在该领域继续深耕并挖掘更多的机会和客户；另一方面，公司在医疗、汽车等领域积极进行调查研究，处于前期布局、拓展的状态，有小部分的产品出货，整体占比还很小。 16、公司材料在新能源汽车上的应用主要涉及哪些方面？ 答：目前在新能源汽车上验证的主要是在电控板、电池上起缓冲、屏蔽、散热等作用的功能性材料。 17、请介绍下公司的研发团队及研发投入情况？ 答：公司研发团队汇聚了一批以博士、硕士带头的优秀科研人才，长期从事前沿技术创新，研发团队覆盖材料物理与化学、高分子化学与物理、微电子学与固体电子学、材料科学与工程、材料工程等多个专业，形成了多层次的研发团队。公司一直加大对内部优秀人才的培养，建立健全人才培训、成长和激励的长效机制。公司也在加强与高校合作，积极筹建博士后工作站，通过学校招聘高层次人才。同时，公司计划在上海设立创新中心，持续引进高端研发人才，尤其是各细分领域和产品品类的技术领军人才，通过深度优化人才结构，进一步强化研发团队实力，提高创新能力。公司以核心研发技术为基础进行材料研发，储备功能性材料合成技术与新型配方，向更高精尖的功能性材料方向发展，研发投入也呈逐年增长趋势。 18、公司如何设定研发方向？ 答：公司主要以满足客户需求为主，进行应用研发，将客户的现有需求转化为功能性材料；同时，公司也会进行前置化研发，比如在碳中和为主的环保大背景下，公司早已开始积极研发绿色环保的生物基材料等。此外，公司所处功能性材料领域中的国际友商基本都是百年企业，研发创新能力高，产品种类众多，值得公司去学习。 19、公司毛利率水平是否可以继续保持？ 答：公司凭借在材料行业十余年的专注发展，已有一定规模效应，已拥有优质稳定的客户群体。但随着公司募投项目功能性材料扩产及升级项目投产，固定资产折旧、人员增加，相应成本有所增加；综合长期来看，公司会继续加强运营管理能力，保持良好的盈利能力。 20、新材料行业基本情况和竞争情况如何？ 答：新材料行业市场容量大，现阶段还是以美国3M、日本Nitto等百年
--	---

	企业为代表占领材料领域全产业链。根据公开资料显示，美国3M公司2020年度营业收入超2,000亿人民币，日本Nitto公司2020年度总收入超400亿人民币，这些国际公司的业务涉及很多领域和产品品类。公司在材料行业深根10余年，有一定在位优势，随着公司规模不断增大、研发能力不断提升，为客户创造价值的能力也在不断提升，公司在部分项目上与国际友商的竞争力也在逐步增强。该行业对于新进入者会有较高的门槛。 21、请介绍公司未来的发展方向。 答：公司经过10余年的发展，在功能性材料赛道上积累了一定经验和知名度。未来，公司将继续保持一贯向好的基本面，稳健扎实地走高质量可持续发展道路，持续扩展功能性材料的应用场景并继续开拓新客户。
--	--