

证券代码:300700

证券简称:岱勒新材

公告编号: 2022-15

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: 2022-15

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:券商策略会
参与单位名称	2022 年 7 月 6 日 博恩资产、财信证券、敦和资管、国海证券、杭州巨子私募、河清资本、华创证券、华商基金、华西证券、金元顺安基金、千合资本 2022 年 7 月 6 日 14:45-17:00 天风证券 2022 年中期策略会 宝盈基金管理有限公司、敦和资产管理有限公司、广东正圆投资有限公司、弘晖 HLC 基金、民生加银基金管理有限公司、PlatinaCapital、睿亿投资管理有限公司、上海鹤禧投资管理有限公司、天风证券、天弘基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、盈峰资本管理有限公司、中电科投资有限公司、朱雀基金管理有限公司、万和证券、恒盈资产、泰达宏利基金、泉上投资
时间	2022 年 7 月 6 日
地点	公司总部、长沙君悦酒店
上市公司接待人员姓名	董秘&财务总监: 周家华 总经理: 段志勇
投资者关系活动主要内容介绍	Q&A 1、公司目前扩产进度及产能规划情况? 明年达到 300 万公里后还有具体的扩产计划吗? 答: 公司 6 月底产能已达到 120 万公里, 7 月份产能预计达到 140 万公里。6 月份第一批 15 线机已安装并投入生产, 同时 20 线机已完成了验证, 7 月份开始投入的新生产线均是 20 线机, 后续新设备均会在下半年逐月分批投入, 逐月释放产能, 年底完成产能 300 万公里的设备投入, 预计年底产能释放将在 200 万公里以上, 明年一季度产能全部释放。 在 300 万公里/月产能投放完成后, 公司现有厂房还具备一定的增产空间, 加上原有设备的技术提升, 现有场地还具备增加 200 万公里/月产能的能力, 未来如有超过 500 万公里/月之外的扩产就需要安排新的生产基地。 2、一机二十线是极限吗? 还是会继续提高? 公司设备是定制的还是? 做多了是不是一致性有影响?

答：公司主生产线设备均由公司自己研发设计，委外制作集成。公司去年投入的还是 8 线机，今年扩产第一批直接投入的是 15 线机，6 月份我们已完成了 20 线机的验证，该新设备预计在 7 月份采购到位。20 线机较前期设备对提高人机效率、降低投资成本肯定会带来正面影响。单机线数的增加并非无限制，未来对是否增加线数需要进一步加强研发和评估，因为当线数增加到一定程度之后操作难度会增加。

3、公司目前产品出货规格结构情况？36、38um 线的价格？公司碳钢丝目前最细的产品规格情况是？

答：目前公司主流规格仍为 38 um，其次是 36 um 及 40 um，35um 也有规模供应，再往下就是研发阶段。目前 38um 占比 50%左右，36um 和 40 um 各占比 20%左右。目前主流 38um 每公里含税价 40 元左右，36um 要高一些。

4、公司这些产能都是用来做切片的还是有部分做开方环节？

答：我们目前所讲的产能规模指的是光伏的硅切片线产能。除此之外，公司产品还有在蓝宝石切割、光伏开方截断以及磁性材料切割等方面规模化应用，尤其是在蓝宝石及开方截断线方面在行业中一直保持领先地位。

5、金刚线各企业有什么区别？金刚线是标准的还是定制化的？客户会有粘性吗？

答：金刚线行业中各家企业每家都有自己的一些特点，产品控制标准也会有差异。岱勒在行业中应该是品种类别齐全、应用领域最宽的代表，除最早的三家企业外，后来进入的企业基本是以做硅切片线为主或仅仅只做硅切片线。金刚线产品不能算是定制化产品，但它又具备有一些定制化的特点，客户对产品的大规模应用还是会有一个从试样、小批量到大批量的一个过程，做到金刚线、切割工艺、设备性能的紧密结合，通过技术服务配合客户进行技术升级，做好这些客户的粘性自然也就有了。

6、公司钨丝金刚线情况？公司钨丝主要从哪里采购？钨丝金刚线产品的价格？对钨丝金刚线替代怎么看？

答：公司钨丝金刚线从去年开始就一直有小规模生产、销售，且一直在结合行业的发展方向推进钨丝金刚线的研发。钨丝原料目前主要从中钨和厦钨采购，由于应用量不大且钨丝成本高的原因，目前钨丝金刚线的价格基本是碳钢丝金刚线的 2-3 倍左右。

用钨丝做基材主要是解决“细线化”问题。目前制约钨丝线发展的关键难题是原料问题，一是现有规格的钨丝供应量很少，无法形成大规模的产销，钨丝价格太高；二是若钨丝在性价比上要想比碳钢丝具有优势，钨丝产品线径至少比碳钢丝要低 5um 以上才具备有优势，未来用来做更细钨丝的钨原料是否能顺利解决，故钨丝材料的解决以及成本的控制是影响钨丝金刚线未来发展的关键因素，未来是否能全面替代碳钢丝暂无法完全确定。

7、做钨丝金刚线哪些设备要改？用钨丝和碳钢丝制作金刚石线的线耗是一样的吗？在良率、切割性能方面会有差别吗？钨丝金刚线可以重复使用吗？

答：钨丝金刚线与碳钢金刚线相比只是基材不一样，生产金刚线的生产设备不需要更换。从目前应用情况来看，用钨丝和碳钢线制作金刚石线的在硅片加工过程中的线耗、产品良率未出现明显差异，可能是应用规模还不足够大。钨丝金刚线使用后不适合回收再加工成金刚线使用。

8、金刚石微粉主要哪里采购？金刚石微粉使用量情况？金刚石微粉今年也在涨价，对成本的影响怎么样？金刚石微粉会出现短缺吗？

答：金刚石微粉的采购主要是国内的厂商且大部分在河南地区。在目前线径下，每公里产品大约消耗两克拉左右的金刚石微粉。由于发展白钻及微粉在半导体加工方面的应用，市场上金刚石微粉原料供应趋紧，微粉出现了一定幅度的上涨，微粉涨价对公司肯定会带来了一定负面影响，但因金刚石微粉在金刚线的成本中占比不高，与母线成本相比差距还很大，公司通过一些管理及技术措施能够较好地做一些消化，整体来说对成本影响不是很明显。目前行业金刚线需求在快速扩大，其对金刚石微粉的需求也会日益增加，短期内供应虽然偏紧但预计并不会严重短缺。

9、金刚石线越来越细后，它上面镀的金刚石颗粒越来越少，其切割效果会变差吗？

答：线径越细后金刚石颗粒的粒径会相应变小，但并不是说单位长度内的金刚石颗粒数会会变少，切割的效果好坏取决于金刚石微粉的型貌及加工工艺。

10、段总经理来了后在生产经营方面有什么变化？段总经理来了后中层变化多吗？生产端变化大吗？

答：公司创立以来一直到现在任总经理到位，前期均由董事长全面管控，由于时间、精力均有限，现任总经理到位后主要负责管理、内部经营及市场业务等，董事长则侧重于企业战略、产业发展布局、技术研发等重大事项，两者正好互补。故公司在发展上到一个新台阶后管理水平和企业活力均得到了很大提升，经营业绩得到大幅改善，目前公司中高层都很稳定。

11、公司原来两大股东是否有矛盾，所以后来才走的吗？过去发展偏慢和大股东二股东管理上分歧有关系吗？

答：首先大股东和二股东不存在矛盾，过去两人间也不存在分歧。二股东是公司创始人之一，但近年来因个人原因以及没有足够精力参与公司的日常经营管理，故辞去董事职务并以股东身份全面支持大股东对公司全面管理和控制。公司上市后的最近三年时间发展出现迟滞情况，与股东之间的关系不存在任何关联，主要是行业发展变化超出公司预期以及遇到了一些困难，通过不断地加大技术研发和加强内部管理的提升，目前公司的发展又重新回到快速发展通道。

12、公司股权激励目标并不高，实际内部今年对销售的考核目标是何水平？定增目前的进度情况

答：股权激励的考核目标在股权激励方案里已有说明，股权激励主要目的是鼓励员工，是对员工的正面激励，从目前近半年的实际发展情况来看条件设置好象是不太高，但要是从当时推出计划的时点来看，股权激励的目标看起来还是有压力的。当然，股权激励目标只能说是一个早期的基本目标，公司年初还是建立

	有整体的年度预算和考核目标，即使超出预期我们也不会放松要求或放慢节奏，要利用好目前一切有利机会争取取得更好的业绩，并为未来的持续发展打好基础。 目前定增工作顺利推进，并准备向深交所申报材料，具体要以实际公告情况为准。 13、金刚线几家企业都在扩产，以及新的厂商进入，未来的会有竞争吗？ 答：目前国内能形成规模化产销能力的金刚线企业大概 7-8 家，并且大部分都在宣布或正在扩产，扩产的理由均是基于光伏行业未来持续、快速的发展趋势，由于下游行业大规模的扩产，对金刚线的需求也在快速增加，由于扩产也是需要一个过程的，从计划扩产开始到建设完成到产能的释放，各家的进度肯定会存在差异。未来随着供需规模的逐步放大，我们认为在价格上可能会存在一定压力，但幅度应该会越来越小并处于一个相对稳定的状态，因为金刚线的消耗成本在硅片的成本中占比已很低，客户更看重的是产品品质的稳定性、产品升级转换能力和大规模供应能力。金刚线发展到今天，除了资金外，从客户对金刚线企业的要求来看它还是存在一定的技术壁垒的。 14、公司今年一季度毛利率怎么提升这么快？产能为什么提升的这么快？ 答：公司在去年 7 月份之前所有的设备等资源均已投入到位，但是整体产能并未得到有效释放，当时产能只有 20 几万公里，在同样的配置情况下，公司今年一季度产能就提升到了 100 万公里，因此毛利率得到很大的改善。产能快速提升是基于因为去年上半年已全面完成设备技改、工艺调整，再加持续的研发，产品品质以及在客户的应用表现均大幅提升，在客户订单的牵引下产能加速释放。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 7 月 6 日