

证券代码:300700

证券简称:岱勒新材

公告编号: 2022-16

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: 2022-16

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、券商策略会
参与单位名称	碧桂园创新投资有限公司、创金合信基金、楚恒资产、东莞市榕果投资管理有限公司、东亚前海证券研究所、东方红资产、国信弘盛、翰聚资产、华能贵诚信托有限公司、华科资本、华西证券、汇丰晋信基金、浩源投资、建信养老、南方天辰（北京）投资管理有限公司、上海天猷投资、深圳前海大千华严投资有限公司、深圳市恒盈资产管理有限公司、太平基金、云锐传媒集团投资管理部、长城基金、中天汇富基金、珠海市孚悦中诚资产管理有限公司。
时间	2022 年 8 月 30 日-2022 年 9 月 8 日
地点	公司总部、长沙瑞吉酒店
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	上半年公司经营情况及未来发展介绍: 上半年公司实现营业收入 2.76 亿元, 同比增加 173%; 实现归属于上市公司股东的净利润 4,136 万元, 较上年同期大幅度增长, 业绩增长的主要因素是产能的提升。2021 年公司通过加大研发力度完成了设备的技术改造和生产工艺的技术提升, 在行业需求快速增长的情况下公司产品在市场端的表现得到了客户高度认可, 快速增长的产能顺利得到释放。今年一季度硅切片线产销量平均已达 80 万公里/月, 二季度产销平均 100 万公里/月左右, 基本是去年同期的 3-4 倍。同时, 产能的迅速释放促进了产品成本的有效下降, 产品毛利率逐步上升, 上半年平均毛利率已提高到 32.5%以上, 产品盈利能力明显增强。上半年公司开工率充足, 4 月份公司公布了新的扩产计划, 计划年底光伏硅切片产品的产能达到 300 万公里/月, 目前最主要的工作是加快推进扩产工作, 争取提前完成。在产能快速提升、生产繁忙的情况下, 公司在技术研发方面继续保持高投入状态, 上半年完成了单机 15 线生产的研发、投产, 同时完成了 20 线机的样机验证。本轮扩产计划完成后, 公司现有的基础设施条件仍具备有 200 万/月的产能提升空间, 届时公司将会根据市场需求发展情况, 通过新增设备投入以及现有设备的技术改造、工艺提升相结合的方式来解决, 预计时间 3-5 个月, 完成后公司累计产能可达到 500 万公里/月, 未来如有需要公司将会继续根据下游客户需求及市场发展趋势再做具

体的扩产计划。

为了促进公司更好的发展，从去年底及今年初公司陆续推出了员工股权激励及大股东定增，目前定增已报深交所正在反馈中。对于公司未来的产业发展，公司首先的目标是将金刚线产品做好，除了在光伏领域外，还将进一步把金刚线产品在更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，为保障公司未来的持续发展，公司也在积极围绕新能源、新材料产业方向开拓新的产业项目，力争将公司打造成具备多个支柱产品的新材料或新能源企业，提升企业抗风险的能力，确保企业在未来能持续做大做强。

Q&A

1、上半年公司的收入结构按细线或粗线划分的情况？细线不同线径的出货结构大概是怎样的？现在最细的线径是多少？

答：细线比重占 70%左右，其他的是粗线产品。上半年细线产品整体以 38um 为主流，占比 50%左右，其次为 36um、40um，各占 20%左右。目前已有批量销售的碳钢丝产品最细的是 33um，钨丝线是 30um。

2、请介绍下公司上半年的实际出货量及出货价格包括产能利用率情况？

答：公司上半年硅切片用金刚线总的出货量为 550 万公里左右，上半年产品价格比较平稳，波动很小。目前主流规格含税均价在 40 元/公里左右。从产能利用率来看，产能每月在逐步释放，产能订单相对饱和。

3、公司粗线产能未来会继续保持稳定还是说会有相对明显的扩张？

答：公司粗线主要是用于蓝宝石切片、硅的开方截断、磁材切片等。目前蓝宝石下游需求暂时还没有出现新的爆发式需求增长点，一直比较稳定；在开方截断产品方面，公司除了有直线性产品外，还有新的环形线产品。公司目前在粗线方面还有一定的产能空间，也具备快速提升产能的条件，后续行业如有爆发性需求，公司将会较短的时间内实现扩产计划。

4、公司产能如何消化呢？新增的产能里谁的增量比较大？

答：公司目前以及正在实施的扩产计划都是基于下游客户的需求及行业发展情况来确定的，在产品无异常及外部客观条件无重大变化的情况下，我们对产能消化还是有充分的信心。

5、金刚线企业和硅片客户的粘性如何呢？

答：金刚线产品不属于标准件产品，对于客户来说具备一些定制产品的部分特性，每个客户在其设备和切割工艺上会形成适合自己的工艺，订单量的增加基本都会有一个过程（逐步增加），如无其他异常，基本会保持比较稳定的合作。为增强公司与客户的合作粘性，公司一直都是将客户的利益放在首位，通过为客户做好服务（如技术服务），把公司产品的应用发挥到比较好的状态，帮助客户实现薄片化或者规格转型升级换代，我们也会根据客户需求改进公司产品，总之围绕客户服务增强客户粘性实现共赢。

6、与同行比公司的优劣势？公司最新设备已做到 20 线机，在生产效率和成本控制方面是不是有明显的优势？

答：在技术层面，公司在金刚石线已有十几年的研发投入，目前公司在产品的品种规格以及产品涉及的应用领域在行业内应是最为齐全的企业，公司一直非常重视技术研发工作并持续保持高研发投入，即使在企业所处的困境时期也是如此，公司一直保有装备、产品及工艺的同步研发。公司近年新投入的生产线全部是由公司自行研发的，从 6 线机、8 线机到现在的 15 线机及 20 线机，均是公司自行研发的成果，新的生产线在人机效率方面较前期设备均有较大的提升，从而有效降低生产成本。同时，新的生产线能够同步匹配钨丝金刚线产品的生产。

7、上半年公司毛利率已达 32.5%，全年还有上升空间吗？

答：公司一季度平均毛利率百分之二十八点多，上半年平均达 32.5%，说明公司二季度较一季度毛利率有较大的提升，并且随着产能的增加毛利率水平逐步呈上升趋势，虽然上半年母线等部分原材料价格波动带来了一定的负面影响。下半年公司大部分时间都会处于快速扩产过程中，新设备的投产由于会存在一个调试磨合期，调试期间的成本会相对偏高，但正常规模化生产后，新设备在人机效率、成本控制等方面的优势便会逐步显现，在价格稳定的情况下，毛利率自然会有一定的提升的空间。

8、公司在钨丝的进展，下游的合作的客户有哪些？公司的布局安排情况？

答：公司在钨丝线产品已有批量供应，下游的客户主要有协鑫和晶科等。目前产销量主要受制于原料供应，供应钨丝的主要是中钨和厦钨，其总体供应的量目前还是有限，公司正在和上游供应商积极沟通协调争取更多的供应量，不排除通过深入的合作来解决原料的供应问题。

目前公司已全面掌握钨丝金刚线生产技术，产品在客户端的应用表现也取得了客户的认可，主要是在薄片化、细线化方面配合客户进行升级转换。

9、行业扩产的周期及难点在哪？

答：在已有厂房的前提下，一般生产线设备制作周期大概 3 个月左右，再加上安装调试，大概半年左右即可投入生产；若是需买地再建厂房则需要两年左右。

扩产除了需要充分的资金外，我们认为：难点主要在于设备的设计和选型，能否结合工艺更高效地生产出优质的产品；其次是扩产的进度与下游客户需求增长匹配度的控制。

10、今年和明年很多企业都在扩产，金刚线的价格会有个什么样的变化？

答：目前行业内大部分金刚线企业都先后公布了扩产计划，且规模增长幅度均比较大，但我们认为未来并不一定会出现大家想象的价格战，首先，扩产需要一个过程，产能释放也需要一个过程，部分企业已明确在分期实施，在此过程中下游硅片加工端的产能增速很关键；其次，扩产的产能能否形成销量，要看产品品质及客户端的应用表现能否及时转化成订单；从客户端成本来看，目前产品价格已降至 40 元/公里左右，金刚线成本在硅片成本中的占比已非常低，成本敏感系数并不高，但金刚线又属于关键性材料。未来客户更看重的是金刚线企业的产能规模、品质的稳定性、新产品的技术升级能力。综上，我们偏向于认为未来价格趋势变化不会有太大的波动。

	11、公司下半年产能的预计释放情况如何？ 答：公司新的扩产计划从4月份开始公布，第一批设备于6月份安装完成并逐步投产，本批设备使用的是全新的15线机型。7月份开始新投入的设备均是20线机，由于公司当前产能跟不上下游需求的增长速度，公司正在加快产线的投入进度，9月预计投入设备总产能将达到200万公里，10月投入设备产能将达到300万公里，产能完全释放预计今年年底达成，较原计划预计会有所提前。
附件清单 (如有)	无
日期	2022年9月12日