

## 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: 2022-18

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他:华创策略会(线上)
参与单位名称	<p>安信基金管理有限责任公司、安信证券股份有限公司、宝盈基金管理有限公司、北京洋浦投资管理有限公司、北京遵道资产管理有限公司、财信证券有限责任公司、大成基金管理有限公司、东北证券股份有限公司(上海证券自营分公司)、东兴基金管理有限公司、亘曦资产管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、国海证券(资管)、国信证券证券投资部、海通证券股份有限公司自营部、杭州乾璐投资管理有限公司、好奇资产、合众资产管理有限责任公司、红土创新管理有限公司、鸿商资本、华创证券研究所、华创证券自营、华福证券有限责任公司(自营)、华龙证券股份有限公司、华西基金、汇添富基金管理股份有限公司、汇信资本投资管理(深圳)有限公司、嘉实基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、建信理财有限责任公司、龙航资产管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、沙钢集团投资控股有限公司、上海白犀私募基金管理有限公司、上海辰翔投资管理有限公司)、上海冲积资产管理中心(有限合伙)、上海翀云私募基金管理有限公司、上海顶天投资有限公司、上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)、上海合远私募基金管理有限公司)、上海荷和投资管理合伙企业(有限合伙)、上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)、上海聚鸣投资管理有限公司、上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙)、上海同犇投资管理中心(有限合伙)、上海汐泰投资管理有限公司、上海煜德投资管理中心(有限合伙)、深圳前海锦泓资本管理有限公司、深圳市远望角投资管理企业、深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司、深圳正圆投资有限公司、太平洋保险资产管理有限责任公司、太平养老保险股份有限公司、泰康资产管理有限责任公司、泰信基金、天津易鑫安资产管理有限公司、西部利得基金、新华资产管理股份有限公司、兴证全球基金管理有限公司、寻常(上海)投资管理有限公司、银河金汇证券资产管理有限公司、盈峰资本管理有限公司、长江养老保险股份有限公司、长信基金管理有限公司、招商基金管理有限公司、招商证券资产管理有限公司、招银理财责任有限公司、浙江三耕资产管理有限公司、浙江巽升资产管理公司、浙商证券股份有限公司 FICC 事业部、中海基金管理有限公司、中加基金管理有限公司、中融基金管理有限公司、中天国富证券(自营)、中信保诚基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司。</p>
时间	2022 年 9 月 21 日 13:30-14:30
地点	公司总部
上市公司接待人员	董秘&财务总监: 周家华

姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q&amp;A</b></p> <p><b>1、为什么恰好是去年同行在设备和供应方面都比较定型呢？</b>  答：2017年是金刚石线开始全面向光伏硅切片加工领域渗透，当时光伏的主流还是多晶，经过19、20年的市场发展转化，多晶占比快速萎缩并全面转向单晶，21年市场主体已基本转为单晶。在金刚石线方面，多晶和单晶对金刚石线的要求本身就存一些差别，光伏发展在结构方向统一后，金刚线企业对产品、技术研发自然就减少了一些市场方面的影响，目标更统一，即主要围绕单晶的“细线化”、“大尺寸”、“薄片化”来推进金刚石线的研发与产业化，相当于行业内企业基本回到同一跑道，故而在同一时段内大家表现出来的特征有点相似。</p> <p><b>2、关于公司第二季度粗线和切片线的出货和增长情况。其次各自的均价情况怎么样？</b>  答：公司的粗线产品主要应用于蓝宝石、磁材、硅的开方截断，每月出货量在12万公里左右，目前需求相对稳定，暂时没有出现需求的暴发点。公司今年产销的增量变化主要都在于光伏的硅切片方面，硅切片线一季度月均出货量在80多万公里，二季度月均出货量在100万公里左右。硅切片线产品均价基本稳定在40元/公里左右（含税），粗线保持在140元/公里左右。</p> <p><b>3、第二季度公司整个的产品结构情况怎么样？最新的产品线径情况？</b>  答：二季度公司碳钢丝金刚石线的主流规格为38um，其次是35um、40um规模供应，33um也有批量销售，但占比不高。其中38um占比40%-50%左右，35um和40um各占比20%左右。目前碳钢丝金刚石线最细的为33um，二季度钨丝金刚石线的主流规格是32um左右，目前供应的主要有30um-32um。</p> <p><b>4、公司产品整个价格是不是平稳的？现在整个行业都在扩产，公司对其怎么看？其次公司对于明年产品价格预期有没有压力？</b>  答：今年以来产品价格有一点点波动，但均价整体表现平稳。  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，但光从计划本身来看，有很大一部份是通过分期来建设的，同时，建设本身也需要时间，所以说未来产能的形成肯定也是一个逐步实现的过程。未来会不会出现大家想象的价格战，首先，光伏企业对于客户产品品质的稳定性要求是越来越高，其整体出货的产品质量稳定性也要高，而且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，所以产品的稳定性非常重要；其次金刚线企业规模一定要足够大，这样才能保障客户供应的稳定性；最后是要求金刚线企业能在技术上能配合客户在细线化、薄片化方面做好产品的技术升级及迭代。目前产品价格有很大一部分是通过产品的迭代来完成的并保持相对稳定的状态。所以未来对客户来说会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，价格战的动力不足。</p> <p><b>5、公司最新的扩产情况及扩产规划是怎样的？</b>  答：今年4月份公司公告了新增金刚石线产能200万公里/月扩产计划，即年底公司总产能达300万公里/月，目前正在加快进度进行，根据目前的扩产进</p>

度来看，9月份公司已投设备产能将可达到200万公里，10月投入设备产能将达到300万公里，较原计划预计会提前1-2个月；主要原因是6月份投入的是15线机，但后来随着20线机验证成功，从7月份开始均投入的均是20线机，整体产能比较会更大一些。对于后续产能规划，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、工艺技术提升的方式，预计完成后公司累计产能可达到500万公里/月。超过500万公里/月以上的公司需新建基地来解决，未来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。

**6、20线机相比15线机提升的效率幅度大不大？未来扩产采用新基地的话，公司会继续布局20线机以上的设备吗？**

答：20线机相较以前各种机型在走速、品质方面均不会下降，线数越多表明单机效率、人工、公共摊销成本方面会更好点。目前20线机暂时还是行业内单机线机数最多的，暂未考虑往20线机往上，因为线数越多管理难度会加大，目前主要精力是加快扩产进度，将现有设备发挥到最佳的状态。

**7、上半年碳钢丝、微粉的价格上涨的比较多，目前的价格情况及回落的幅度？那Q3的成本会降低吗？**

答：碳钢丝母线在上半年价格出现了一些波动，但最近国内也出现了一些新的供应商，在保障品质的同时价格也有一些优势，母线价格整体已往回落。金刚石微粉目前供应还比较稳定，涨价是因为去年开始由于人造钻石以及半导体加工需求增长较快以及金刚线需求本身也在增加，所以造成了阶段性需求偏紧影响价格的变化。为了控制好原料端成本，公司也在这两方面想办法加深与供应商的合作，保障未来公司在上量后的安全供应和成本的锁定。

Q3成本在某些方面肯定有下降，但新设备的投产存在边安装、边调试的过程，调试过程中成本会较正常生产状况要高，故Q3成本下降空间有限，但后期的优势会逐步体现出来。

**8、公司对钨丝母线的应用怎么看？应用会很快吗？公司目前金刚石的主流线径是多少？**

答：目前下游客户对钨丝金刚石线的应用有加速推进的趋势，关键还是原料供应这块比较紧张，还不能够完全满足公司的需求量。钨丝金刚石线公司规模供应的是30-32um，研发的已达28um。

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石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。

附件清单  
(如有)

无

日期

2022年9月25日