

证券代码:300700

证券简称:岱勒新材

公告编号: 2022-19

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: 2022-19

| | |
|------------------|--|
| <p>投资者关系活动类别</p> | <p> <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:电话会议(线上) </p> |
| <p>参与单位名称</p> | <p> CI、CICC、CPE 源峰-中信产业投资基金管理有限公司、Discovering Investment、GOLDEN NEST GREATER CHINA MASTER FUND (CUST)、Gopher Asset Management、Haitong International、KING TOWER CHINA GROWTH FUND CO., LIMITED、Longrising、Oberweis、PARANTOUX CAPITAL LIMITED、宝盈基金、北京诚盛投资管理有限公司、博时基金管理有限公司、渤海证券有限责任公司、财信电新、诚通基金管理有限公司、德邦证券、鼎诚人寿保险有限责任公司、佛山市兆峰投资有限公、方正富邦基金管理有限公司、复星保德信人寿公司、光大保德信基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、广州汽车集团股份有限公司、国信证券-资产管理部、国元证券自营、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、海富通基金管理有限公司、海南鸿盛私募基金管理有限公司-鸿盛2号核心优势私募证券投资基金、海南拓璞私募基金管理有限公司-拓璞海跃成长私募证券投资母基金、杭州红骅投资管理有限公司、杭州凯昇投资管理有限公司、合生創展投资有限公司、和谐健康保险股份有限公司、恒生前海基金管理有限公司、华商基金、华泰证券(上海)资产管理有限公司、华西电新、华夏基金管理有限公司、灏浚投资、建信信托、金信基金管理有限公司、明亚基金管理有限责任公司、南方天辰(北京)投资管理有限公司、南京钢铁股份有限公司、宁波乾贝资产管理有限公司、宁波梅山保税港区融泰中和投资管理有限公司、平安证券、尚近投资、山西证券、沙钢投资控股有限公司、山东颀升私募基金管理有限公司、上国投(T-0204)-重阳5期、上海丹暘资产管理有限公司、上海理臻投资管理有限公司、上海伯兄投资管理有限公司、上海电气集团财务有限责任公司、上海敦钰投资管理有限公司、上海复星高科技(集团)有限公司、上海递归私募基金管理有限公司、上海海宸投资管理有限公司、上海健顺投资管理有限公司、上海天猷投资管理有限公司、上海通怡投资管理有限公司、上海途灵资产管理有限公司、上海胤胜资产管理有限公司、上海玖歌投资管理有限公司、上海远策投资管理中心(有限合伙)、上银基金管理有限公司、申万宏源、深圳中天汇富基金管理有限公司、深圳瑞信致远私募证券投资基金管理有限公司、深圳彩虹汇商业管理有限公司、深圳前海固禾资产管理有限公司、深圳市恒邦兆丰私募证券投资基金管理有限公司-恒邦益善私募证券投资基金、深圳市红方资产管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳望正资产管理有限公司、深圳幸福时光私募证券投资基金管理有限公司、深圳耀星投资管理有限公司、泰康资产管理有限责任公司、天弘基金、太平基金管理有限公司、潼骁致晟1号、伟星资产管理(上海)有限公司、西藏博恩资产、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、西南证券、湘财基金管理有限公司、野村东方国际证券有限公司、益民基金管理有限公司、永禧投资、优诺资产、元大证券、长江养老保险股份有限公司、长江资管、中船财务有限责任公司、中航证券有限公司、中金公司、中金公司资产管理部、中军金融投资有限公司、中欧瑞博投资管理股份有限公司、中信聚信(北京)资本管理有限公司、中信证券股份有限公司、中邮理财有限责任公司、中证鹏元。 </p> |
| <p>时间</p> | <p>2022年10月25日-2022年10月27日</p> |

| | |
|---------------|---|
| 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 | <p>公司业绩情况及近况介绍：</p> <p>前三季度公司营业收入 4.42 亿，其中三季度 1.66 亿，较去年同期增长 102.95%，前三季度实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润 7165.47 万元，其中三季度为 3076.16 万元。</p> <p>从公司今年整个情况来看，公司每个季度的出货量都在逐步增加，产品的毛利率水平也在逐季提升。今年一季度和二季度产能释放主要是源于公司 2021 年已完成的设备产能投入。公司今年 4 月份公告了新增 200 万公里每月的产能计划，从 6 月份开始公司一直处于扩产的状态，首批设备 6 月份就开始进行了安装调试，随着新增设备的投入产能逐月增加。三季度虽然经历了高温停电以及扩产电力增容的影响，但公司扩产的进度并未放缓，整体进度预计会较原计划提前完成，10 月份扩产设备将会基本投放到位，年底前达到扩产计划产能全部释放。</p> <p>Q&A</p> <p>1、公司月平均出货量大概 150 万公里，粗线和细线的出货量是多少？整个三季度出货量是 450 万公里吗？</p> <p>答：粗线出货量平均每月在 10 万公里左右，波动不大，主要是受疫情及经济整体形式的影响未能出现新的增长需求。所谓月均出货量 150 万公里主要是指硅切片线，三季度细线整体出货量在 450 万公里左右。</p> <p>2、细线线径分布情况怎么样？38 线、35 线及 36 线加起来占比多少？目前这几类线径的价格是多少？</p> <p>答：从三季度整体情况来看，38um 线比重仍然排第一，35um、36um 规格产品占比逐步提升，到目前基本和 38um 占比接近，即分别占 40%左右，其中 38um 规格占比会略高一点点。至于价格，三季度价格基本保持稳定，没有出现明显波动，主流规格均价仍然保持在 40 元左右（含税）。</p> <p>3、目前碳钢丝最细的规格是多少？33 线碳钢丝的韧性、强度也能达到要求是吗？高碳钢丝还可以往下细做吗？</p> <p>答：目前公司在碳钢丝产品方面开出的最细规格是 33um，已有批量供货，但占比还比较低。更细的碳钢丝产品主要受限原料的技术水平，在产品规格的转换和推进方面主要还是看下游客户的需求，当前下游客户主要的精力还是在推大尺寸和薄片化，当然，在其工艺稳定后细线化也是必然趋势。其次上游母线企业也在加大研发力度，力求在改善材质方面将母线做得更细。</p> <p>4、钨丝最多只能做到 33um 吗？今年生产的钨丝都销售出去了吗？已销售的线径主要是多少？</p> |

答：目前公司研发钨丝线最细的是 28um，规模化应用的主要在 30、32um 规格。公司的钨丝线产品均是在订单需求的情况下生产的，目前销售量主要还是受制原料的供应，每月销售的量都在进一步增加。

5、下游客户对钨丝和碳钢丝母线的态度怎么样？现在钨丝母线的价格还是没有变化是吗？从自身角度来看，钨丝降到什么水平应用起来会比较顺畅？

答：目前市场应用的主流仍是碳钢丝线，行业部分龙头企业对钨丝的推进力度还是挺大的，但影响钨丝线推广主要的问题还是经济性，钨丝线的成本过高对客户的推广带来了一些压力。由于钨丝线在切割能力方面的表现有优势以及未来能做到更细，总的来说只要把钨丝线的成本降下去，未来的推广潜力还是非常大的。

当前由于钨丝在金刚线方面的应用还处于初级阶段，受技术限制在钨条、拉丝方面的合格率还有待大幅提升，随着技术的不断进步，其未来的成本应该会得到大幅下降，我们认为钨丝成本价格如果降到 20 元左右的时候其性价比的优势会显现出来。

6、下游对于更细线径的金刚石线需求来源是硅片价格太高还是技术本身的要求？

答：太阳能硅片的加工自采用金刚线切割技术以来，围绕“细线化”这个目标方向就一直没停止过，即使在硅料价格比较低的时候也是如此。当然，在硅料价格高企的时候，细线化的价值也就更大。

7、公司毛利率逐步提升是因为公司规模效应的体现吗？四季度毛利率能提升到什么水平？

答：公司毛利率水平的逐步提升首先得益于产销规模的提升；其次公司本身也加强了技术研发的力度，通过新设备（如 15-20 线机）来提高人、机效率，降低综合能耗等措施另外通过加强管理强化原料采购控制降成本，以上的措施均是为了降低成本来提升产品毛利率水平。

从公司前三季度毛利水平来看，随着产能的扩大呈现逐季上升趋势，由于公司从三季度以来投入的设备均是最新的 20 线机型，如产品以及主要原材料市场价格继续维持在现有的价格水平不出现大的波动的前提下，我们认为在四季度扩产全部完成并达产的正常生产情况下，毛利率较前期应该会继续有提升。

8、公司开发出了专门用于碳化硅半导体产品加工的金刚石线，但是碳化硅半导体的市场规模体量还是相对较小，不知对于其未来市场前景怎么看？

答：公司目前开发的金刚线产品在碳化硅半导体加工方面已有验证和应用，但因当前国内市场上碳化硅的体量确实还非常小，未能形成规模效应。但从未来来看，很多企业都在加快第三代半导体碳化硅的投入，在一定的时期内国内的量还时能够起来的，未来切割方式也是会全面向金刚石线切割方式转换，所以我们认为对金刚石线来说也是比较好的应用前景。

9、公司在新能源这块也比较看好储能一体化，请问公司在储能领域有什么规划，尤其是新型储能方面，是否开始了提前布局？

答：公司目前主打产品为金刚石线系列，涉及的应用领域有蓝宝石、光伏、磁性材料、半导体等，公司在光伏领域已深耕 10 多年，除了金刚石线产品外，同时也在拓展其他新的产品，如拉晶所需的钨丝绳等耗材。目前公司还在进一步把金刚线产品在更多的领域进行拓展延伸，比如石材、玉石、金属材料等，逐步把金刚石线产业做大做强。为保障公司未来的持续发展，公司主要一直坚持围绕新能源、新材料产业方向来开拓新的产业项目，在储能材料方面也一直有关注和研发。除此之外，公司实控人在氢能材料方面也有产业投入并即将产业化，从未来产业技术发展的趋势来看，光伏、氢能、储能发展的关联度越来越高，也就是所谓的光、氢、储一体化，未来这几个行业在相关关键材料的发展还是有很多机会以及巨大的发展空间，也完全符合公司产业的发展方向，所以公司在这方面的关注度也在加强，总的来说未来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，确保企业在未来能持续做大做强。

10、今年年底公司应该能达到每月 300 万公里产能对吗？除了今年以外，公司明年的产能增长节奏情况是怎样的？还有其他的产能规划吗？

答：是的，公司扩产的设备 10 月份基本投放到位，11 月份调试完成后基本具备 300 万公里产能释放的能力。根据目前客户扩产的需求增长情况，公司下一步会加快新的产能提升计划，通过对部分设备的技术改造和工艺技术水平提升，在明年上半年将产能提升到 500 万公里/月以上，具体计划将会适时的及时公告。在当前行业不断扩产的环境中，我们更注重和下游客户的深化合作，不简单的追求产能规模，要保障好产能和销量的同步释放。

11、我们有统计过金刚线行业的产能的，明年的话有效产能能达到 2-3 亿公里以上，这样看来的话会不会出现供给过剩的情况？若明年产能全部释放是否会出现价格战？

答：根据相关机构对明年行业总的需求的预计数据，明年市场总体需求会在 2.3-2.5 亿公里，与你们统计的有效产能差距并不大。扩产建设本身也需要一个时间过程，未来产能的形成肯定也是一个逐步实现的过程，目前从各家扩产的情况来看，扩产能否达到预期还需要时间来验证，其次，产能能否真正转化成销量这个很关键。

由于下游光伏产业的集中度越来越高，个体规模也越来越大，其对金刚线企业的关注主要集在供应规模、切割表现、品质的持续稳定以及技术升级的能力这几个方面，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耗材，所以说未来一段时期内，品质占优的金刚线产品的供求仍然会出现偏紧的状态，市场的需求不会单纯依据价格战就能取得，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。

综上，我们认为未来不太会出现大家想象的价格战。

12、高测的代加工模式，公司也会拓展这个业务吗？

答：高测做代加工的业务模式应该是基于其自身的业务特点来做出的，即从加工设备延伸到加工耗材及代加工。岱勒主营业务本身是做耗材，从耗材向代加工模式延伸对我们来说不具备投资优势且风险也会比较高，故我们暂未有向这方面拓展的计划，我们发展的方向还是会围绕新能源、新材料来发展。

| | |
|--------------|---|
| | <p>13、碳化硅需要专用的切割设备，如果硅切割换成钨丝线设备需要换吗？对公司生产方来说，生产切割用于碳化硅的金刚线需要新的产线吗？</p> <p>答：我们生产钨丝金刚线和碳钢金刚线的设备都是可以兼容的。在下游的硅片加工环节，切割机不需要更换新的设备，但加工碳化硅半导体材料需要新的专用切割设备。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2022 年 10 月 28 日 |