

证券代码：002843

证券简称：泰嘉股份

湖南泰嘉新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-007

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	中信证券、深圳共同基金、深圳康曼德资本；深圳恒泰华盛资产；达晨财智、江西财投、万和证券、中信期货、浙江广杰；嘉实基金、兴全基金管理有限公司、国海证券、交银施罗德、万家基金、万泰华瑞投资、申万菱信基金、东吴证券等机构分析师及研究员等共 22 人。
时间	2023 年 9 月 5 日、9 月 6 日、9 月 11 日和 9 月 13 日
地点	长沙市岳麓区滨江路 53 号楷林国际 3401 室公司会议室； 长沙市望城区泰嘉路 68 号公司会议室。
上市公司接待人员姓名	董事会秘书谢映波、投融资部部长方雨鹏、证券事务代表谭永平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书谢映波简要介绍公司发展历程</p> <p>二、主要问答交流事项</p> <p>1、双金属带锯条的应用领域与切割优势？</p> <p>答：双金属带锯条是金属切割加工必备的高效刀具，主要用于切割黑色金属、有色金属以及石墨、泡沫材料、木质材料等非金属材料，具有切割精度高、切割断面质量好、切割效率高等特点，广泛应用于航空航天、轨道交通、汽车制造、大型锻造、工程机械、风电、核电、钢铁冶金、模具加工等制造领域。</p> <p>其具有切割精度高、切割断面质量好、切割效率高等特点，且由于锯条带体薄，因此被切材料锯缝窄，具备节能、省材等优势。</p> <p>2、公司锯切业务和电源业务分别采用什么销售模式？</p> <p>答：双金属带锯条属于金属切割加工企业的易耗品，终端用户广，</p>

单个客户采购频次高，但单次采购量不大，因此销售主要采用扁平的经销模式。电源业务，公司立足大客户战略，主要采用直销模式。

3、双金属带锯条市场需求主要分布在哪些地区？

双金属带锯条是金属切割加工必备的高效刀具，一般是工业发达的地区需求量大，全球带锯条市场主要包括欧洲地区、北美洲及中国等。国内市场主要在华东、华南、华北环渤海、西北与西南（航天、军工企业用户相对集中）。

4、公司锯切业务具有哪些技术优势和行业竞争地位？

答：公司是掌握双金属带锯条生产工艺并实现规模化生产的业内领先企业，系双金属带锯条国家标准和硬质合金带锯条行业标准的起草单位，中国航天中国运载火箭技术研究院认可的硬质合金带锯条合格供应商，实现硬质合金带锯条规模生产与进口替代的国内企业。作为锯切行业细分领域的领军企业，公司是工业和信息化部、中国工业经济联合会认定的第七批制造业单项冠军示范企业。

公司建立了高端锯切工具用特殊钢基材湖南省工程研究中心、湖南省高速高效双金属锯切工程技术研究中心、锯切技术学院，并建立了国家级博士后科研工作站。公司持续投入研发、技改费用，在产品创新、工艺创新、成果转化等方面发挥了重要作用。公司持续推出锯切新产品，市场反应良好。专利技术方面，公司锯切业务有效专利数共计146项，其中发明专利66项，实用新型79项，外观专利1项，专利数量、发明专利在同行业中遥遥领先。

公司拥有完整的生产制造、研发、销售、服务体系，产品品质优良，市场性价比高，品牌知名度高。通过持续不断的新产品研发和技改投入，公司目前拥有2大品类、7大品牌、34个系列产品、400多种齿型，基本覆盖带锯条高端、中端、经济型产品，公司产品丰富，结构优良。

目前公司双金属带锯条销量处在国内第一，全球前三，公司带锯条产品市场占有率仍在稳步提升。公司在带锯条行业形成了较高的技术竞争优势和行业地位。

5、2023年上半年公司锯切业务表现良好，主要经营亮点有哪些？

答：2023 年为公司融合增效发展之年，上半年，公司实现营业收入 94,527.17 万元，同比增长 227.85%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,100.45 万元，同比增长 45.88%。锯切业务实现营业收入 32,235.10 万元，同比增长 11.80%，其中，带锯条营业收入 31,486.68 万元，同比增长 25.79%。上半年发展、经营亮点主要如下：

（1）聚焦锯切产品研发和工艺优化，持续优化产品结构。上半年，公司 CB-EMP 高效锯切专用型、CB-TA/C 钛及钛合金专用型、SSCUT 不锈钢专用型、TCB-Cast 发动机缸盖及浇冒口专用型带锯条等新产品实现销售收入 1491.56 万元，同比增长 114.16%。

（2）促融合，赋能美特森，协同效应明显。公司于 2022 年 9 月底完成对美特森的全资收购，公司在产能布局、制造能力、营销网络、供应链管理、技术研发等方面对美特森融合、赋能，上半年，美特森实现销售收入 4,735.35 万元，同比增长 40.53%。

（3）持续优化销售结构，中高端产品占比持续提升。上半年，中高端产品销售收入 16,448.63 万元，同比增长 16.22%，占锯切营业收入比 51.03%，占比提升 1.94 个百分点，其中，硬质合金带锯条销售收入 4,301.68 万元，同比增长 43.49%，占锯切营业收入比 13.34%，占比提升 2.95 个百分点；宽带锯条销售收入 5,789.39 万元，同比增长 45.24%，占锯切营业收入比 17.96%，占比提升 4.13 个百分点。

（4）出口持续稳健增长，中高端产品增长快。上半年，出口销售收入 9,461.68 万元，同比增长 15.59%，其中，带锯条出口销售收入 9,350.11 万元，同比增长 28.75%。出口硬质合金带锯条增长 214.12%，占出口销售的比重 18.36%，占比提升 11.61 个百分点。

6、公司作为国内双金属带锯条行业的领先企业，未来还有多少增长空间？

答：近年来，中国带锯产品品质、性能上升，性价比优势迅速增强，中国市场进口品牌份额进一步下滑，中国品牌在国际市场份额加速扩大。根据中国海关统计数据显示，2017 年至 2022 年我国双金属带锯条的进口金额从 2,125.92 万美元下降至 1,418.46 万美元；而另一方面双金属带锯条的出口金额从 1,652.93 万美元增至 6,681.09 万美元

（注：公司 2022 年带锯条出口销售 18,851 万元人民币，占国内带锯条出口总额的 40%，同比增长 65.67%），复合年均增长率达 32.23%。

2023 年，预计带锯条净出口额将进一步扩大，国内双金属带锯条企业“走出去”的步伐速度加快。在全球产能逐步向中国转移的行业大背景下，公司作为业内领先企业，凭借公司锯切产品的品质、性能等优势，加之产品的性价比优势，在全球市场上仍具有较大的成长空间。

参考带锯条行业在欧美、日本等成熟市场的领先企业市占率均超过 50%的情况。中国带锯条行业目前集中度仍然不高，随着公司锯切业务“双五十”战略稳步推进中，公司带锯条业务仍具备较大成长空间。

7、公司第二主业为什么不是向相对熟悉的上下游或相关产业拓展，而选择了电源行业？

答：公司凭借双金属带锯条业务成功于 2017 年初在深交所上市。虽然公司双金属带锯条产品毛利率一直保持较高水平，但是国内市场规模难以支持公司的长远发展。因此，在上市之后，公司就开始探索在相关多元化的产业发展，也对机床工具等相关产业进行了市场调研。这一过程中发现，对公司而言，向其他业务转型都是跨界，而企业转型首先需要有自己的专业团队。

2020 年下半年，公司延揽到专业做消费电子和电源业务的团队，聚集了相关行业资源，在东莞设立了研发基地，开始拓展电源业务。在自我培育的过程中，了解到罗定雅达项目。经尽调发现：其深耕充电领域，电源业务历史悠久，曾属于世界 500 强企业美国艾默生公司（Emerson）的全资子公司。且罗定雅达与全球一线消费电子品牌长期保持合作和供应关系，拥有较高行业知名度和先进的大规模制造能力、较深厚的技术沉淀和良好的声誉，是全球消费电子充电器行业的主要生产企业之一，在电源行业有着较为突出的行业地位。另，罗定雅达历史上曾经生产过较多品类电源产品，具备多品类电源产品生产制造能力，具备发掘、开发潜能。

其业务符合公司电源业务发展方向，加之公司在制造业具有十几年的经营、管理经验，具备对罗定雅达的赋能、整合能力，因此公司通过所投产业基金参股公司铂泰电子间接持有罗定雅达股权，并与雅达

形成战略合作，就业务协同、技术研发、资源共享、资本运营等多个领域深入合作。继并于 2022 年 9 月完成对铂泰电子的重大资产重组，切入电子电源业务，并发掘其潜能，凭借雅达电子的技术研发、品控、制程等优势，迅速开拓布局新能源电源和储能电源新业务。

8、上半年公司电源业务生产经营情况如何？

答：受消费电子行业持续低迷，以及大客户清理库存的影响，上半年，电源业务实现营业收入 62,292.07 万元，同比下降 12.26%（对比铂泰电子 2022 年 1-6 月报表数据），其中，消费电子电源业务实现销售收入 47,212.38 万元，同比下降 30.46%（对比铂泰电子 2022 年 1-6 月报表数据）。消费电子电源业务立足大客户战略，加大包括 ODM 项目的研发投入，继续巩固和提升现有大客户的市场份额，凭借优良的品质表现和研发优势积极拓展 ODM 新客户，随着行业复苏、大客户相继推出新品和结束库存清理，下半年消费电子电源业务正逐步恢复。

上半年，已投产新能源电源产线部分开始陆续投入生产，部分正在产能爬坡过程中，收入贡献开始逐步体现，新能源电源及其他电源业务实现销售收入 15,079.69 万元，取得战略业务营收新突破。下半年公司将尽快提升已有产线的产能爬坡，提升效能，同时基于客户的订单需求，公司将持续加大募投项目产线的固定资产投资力度和人员招聘。未来随着公司新能源电源等产线产能有序释放，以及在手订单陆续交付，公司电源板块盈利状况将持续改善。

新能源电源业务作为公司电源业务板块重要的发展方向，公司基于优良的品质表现、规模化的制造能力、领先的检测能力和大客户开发与服务能力，正积极拓展新能源光伏电源、数据中心电源、站点能源电源等业务。

9、公司对锯切、电源两块业务的发展规划和整体思路是什么？

答：锯切业务。作为锯切行业细分领域的领军企业，公司将以“让世界没有难切的材料”为使命，借力资本市场，拓展产业链，以“双五十”为中期目标，以提供适应于不同类型材料的锯切综合服务为长远发展规划，致力于成为世界领先的锯切产品生产和服务商。

电源业务。消费性电源业务立足大客户战略，继续巩固提升现有大

	<p>客户的市场份额，提升 ODM 项目占比，积极开拓其他国际知名品牌客户业务。新能源电源业务作为重要的发展方向，加大对优化器、逆变器和储能变流器等新能源电源业务的投资，在巩固现有产线及订单的同时，大力扩充新能源光伏电源、数据中心电源、站点能源电源等产品线，并逐步布局射频电源、服务器散热等业务。此外，利用好雅达国内领先的电源制造平台基础，构建大功率电源研发团队，积极拓展大功率电源产业机会，打造全品类电源业务。</p> <p>整体思路：锯切业务作为上市公司的发展基石，为电源业务的发展提供保障。电源业务方面，消费性电源业务作为基本盘，重点投资新能源光伏电源、数据中心电源、站点能源电源等新业务。同时布局射频电源、服务器散热等业务。</p> <p>10、公司募投项目与再融资工作进展情况如何？</p> <p>答：根据业务规划，募投项目已在有序推进。目前美特森基地高速钢双金属带锯条产线项目配套厂房已开始施工，长沙基地硬质合金带锯条产线项目部分产线已开始投资。另，上半年，公司已投产部分新能源电源业务产线，新增固定资产投资 4000 万元。</p> <p>公司于 2023 年 8 月 29 日收到中国证券监督管理委员会出具的《关于同意湖南泰嘉新材料科技股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》（证监许可〔2023〕1900 号），并于 8 月 31 日披露了更新的《向特定对象发行股票募集说明书（注册稿）》等文件。公司董事会将根据上述文件和相关法律法规的要求及公司股东大会的授权，在规定期限内办理本次向特定对象发行股票的相关事宜。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 9 月 14 日