

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：2023-010

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 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	申万宏源、国盛证券、国金证券、中信证券、华西证券、中泰证券；西部证券、瑞延资产、常春藤资产、上海照友投资管理有限公司、上海常瑜资本管理有限公司、上海承风金萍私募基金有限公司、上海玺营资产管理有限公司、济南信迹投资有限公司等机构分析师及研究员共 18 人。
时间	2023 年 10 月 31 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
上市公司接待人员姓名	董事会秘书谢映波、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向投资者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，主要用于切割各种钢材和有色金属等，广泛应用于汽车制造、大型锻造、航空航天、钢铁冶金、核电等制造领域。</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、公司锯切业务市场具有哪些特点？</p> <p>答：双金属带锯条属于金属切割加工企业的易耗品，应用行业、领域广泛，需求不易受某一行业波动的影响，市场需求稳定；终端用户多，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。</p>

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）。

3、从 2023 年三季度数据来看，公司三季度毛利率同比下降较多，原因是什么？

答：公司 2022 年 9 月底完成对铂泰电子的并购重组，并表电源业务，相较于公司锯切业务 40%+的毛利率，电源业务毛利率相对较低，因此拉低了公司综合毛利率。分业务板块来看，公司锯切业务毛利率仍保持较高水平。

4、公司锯条业务保持较快增长的原因？

答：一方面，公司于 2022 年 9 月底完成对美特森的全资收购，进一步夯实和壮大了锯切业务实力。公司拥有完整的生产制造、研发、销售、服务体系，而美特森产品具备自己的优势和特点。通过资源整合和协同发展，充分发挥收购整合带来的优势，在产能布局、制造能力、营销网络、供应链管理、技术研发等方面产生互补协同效应。前三季度，美特森产销保持 30%+的高增长，提高了公司锯切业务的市场竞争力。另一方面，公司发力中高端产品，优化产品销售结构，助推锯切业务增长。

5、公司锯切业务与同行相比具备哪些竞争优势，能促使锯切业务持续保持较高盈利水平？

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，公司目前是工业和信息化部、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。目前公司双金属带锯条销量处在国内第一，全球前三，具备规模优势，且公司带锯条产品市场占有率仍在稳步提升。

公司2007即开始实现锯条批量出口，是国内最早开展出口业内企业，此外，2018年战略入股德国百年名企AKG公司，2019年设立印度孙公司，在欧洲市场布局多年，建立较为完善的渠道体系，目前与全球50多个国家和地区的经销商建立了销售合作关系，全球化布局初现。

基于上述公司在带锯条行业的地位和竞争优势，保障公司锯切业务具备较高的盈利能力。

6、公司前三季度电源业务生产经营情况如何？

答：下半年，随着大客户相继推出新品和结束库存清理，消费电子电源业务正逐步恢复，前三季度消费电子电源业务收入同比略有下滑，下降幅度收窄明显，稼动率持续回升。消费电子电源业务将继续立足大客户战略，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。

新能源电源业务作为公司电源业务板块重要的发展方向，今年以来持续加大募投项目产线的固定资产投资力度和人员招聘。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，收入贡献已逐步体现。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，公司正积极投产新能源光伏电源、数据中心电源、站点能源电源等业务。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。

7、公司发展的整体战略规划是什么？

答：公司整体战略规划：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，重点投资新能源电源业务。

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、数据中心电源及站点能源电源业务作为重点投资方向。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。

8、公司为什么选择向电源业务转型并进入新能源电源行业，而非选择向相对熟悉的机床工具相关行业转型？

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，开始培育、拓展电源业务。在自我培育的过程中，了解到罗定雅达项目出售的信息。

经尽调发现：罗定雅达深耕充电领域，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

	<p>验，具备对罗定雅达的赋能、整合能力，因此公司首先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。继而于 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新业务。</p> <p>9、公司募集资金已到位，投向情况如何？</p> <p>答：在募集资金到位之前，公司已根据市场需求和客户订单情况，使用自有资金对既定募投项目逐步进行投资、建设，包括美特森基地高速钢双金属带锯条产线项目配套厂房建设，长沙基地硬质合金带锯条产线项目部分产线投资，以及投产部分新能源电源业务产线。随着募集资金的到位，公司将按照既定的募投项目规划方案，有序实施募投项目，推动企业稳步发展。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 11 月 1 日