

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：2023-011

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 <u>2023年湖南辖区上市公司投资者</u> <u>网上集体接待日活动</u>
参与单位名称及人员姓名	线上参与2023年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2023年11月2日
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开
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>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问公司在新能源电源业务方面有什么优势和劣势。对于未来的展望是什么样的？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司二级子公司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。</p> <p>公司将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。感谢您的关注！</p>

2、公司接下来的经营计划和重点工作是什么？

答：尊敬的投资者：锯切业务。持续投入研发，优化产品工艺，完善渠道建设，提升服务水平，推进内部融合、赋能，促进锯切业务稳健增长，以实现锯切“双五十”目标。此外，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。新能源电源业务作为重要的发展方向，重点投资光伏新能源电源、储能电源、站点能源电源、数据中心电源等产品线。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。感谢关注！

3、本公司本年度经营面临哪些挑战？

答：尊敬的投资者，您好！2022 年 9 月，公司通过重大资产重组，切入消费电子电源业务，并开拓布局新能源电源等业务。目前，公司新能源电源、站点能源电源、数据中心电源等业务产线处于投产阶段，部分产线已实现量产，部分正在爬坡过程中，未来可能面临行业政策变化、市场环境、营运管理等方面因素的影响。此外，外部环境变化（如行业不景气、竞争加剧、原材料价格上涨、汇率波动等）均是公司在生产经营中将会面临的挑战。公司将迎难而上，抓好经营与管理，交出一份满意的答卷。感谢您的关注！

4、公司在投资者关系维护上都做了哪些工作？

答：尊敬的投资者，您好！公司通过深交所互动易网上平台、投资者专线电话、网上业绩说明会、“投资者网上接待日”活动及现场交流等方式积极加强与投资者的联系和沟通，保证了投资者信息交流的畅通，并充分听取投资者的诉求与建议。感谢您的关注！

5、请介绍下前三季度公司营销网络布局情况。

答：尊敬的投资者，您好！公司锯切业务销售模式以经销商渠道为主、直销与网络销售为辅。在国内，公司已经完成了全国范围内的七大区域布局，设立了香港子公司，并在华东区和华北区建立了物流配送中

心和技术服务中心，拥有 400 多家产品经销服务商，同时设立大客户部和电商团队。建立了网络销售平台与 CRM 系统，线上线下一体化，总部、区域、经销商高效联动，快速反应。在海外，战略入股德国百年名企 AKG 公司，投资设立荷兰、印度孙公司，在加拿大、新西兰、日本、韩国、越南、新加坡、墨西哥、阿根廷等地拥有品牌独家代理或者品牌代理，全球布局战略初成。公司电源业务将立足大客户战略，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。感谢您的关注！

6、请您介绍一下公司前三季度的业绩表现。

答：尊敬的投资者：今年前三季度，公司实现营业收入 14 亿元，同比增长 207.59%。其中，1、锯切业务实现营业收入 4.86 亿元，同比增长 6.13%，其中，带锯条销售收入 4.73 亿元，同比增长 17.60%；2、电源业务实现营业收入 9.23 亿元，同比下降 9.13%，主要是上半年行业低迷加上大客户去库存影响，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有所下滑，下降幅度收窄明显，稼动率持续回升。

前三季度实现归母净利润 10,262.96 万元，同比增长 6.84%。其中锯切业务贡献 1.2 亿，主要是新能源电源盈利受到影响，今年以来该块业务是投入期，新增投资 4000 多万元，新增招员工 260 人，产能处于爬坡阶段，折旧、人工成本、研发等增加。感谢关注！

7、请介绍下公司产品目前的盈利能力？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2022 年 9 月底完成对铂泰电子的并购重组，形成“锯切+电源”双主业格局，其中，公司双金属带锯条是切割加工必备的高效刀具，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；公司电源业务主要包括消费性电子电源、新能源电源、储能电源、站点能源电源、数据中心电源等产品等。

公司双金属带锯条业务毛利率长期保持在 40%以上，保持较高水平，较带锯条业务，电源业务毛利率相对较低。公司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。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。感谢关注！

8、公司目前主导性的产品有哪些？未来哪些产品会成为新的增长极？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2022 年 9 月底完成对铂泰电子的并购重组，形成“锯切+电源”双主业格局。其中，锯切业务包含高速钢双金属带锯条、硬质合金带锯条；电源业务主要包括消费性电子电源、新能源电源、储能电源、站点能源电源、数据中心电源等产品等。整体而言，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、发展新能源电源业务。感谢关注！

9、公司目前成本控制情况如何？

答：尊敬的投资者：作为制造企业，公司一直以来非常注重成本管理和成本控制，其中主要通过持续加大原材料国产化替代、集中采购、不断优化工艺路线提高成材率等进行原辅材料成本控制，通过不断更新改造设备降低电力等能源消耗成本，通过加大智能制造投入及持续推行精益管理等提高生产效率，不断降低人工成本及制造费用等措施进行成本控制。近年在原辅材料、电费、人工不断上涨的趋势下，公司产品单位成本增加幅度较小，在同行业中一直处于较好水平。感谢您的关注！

10、公司在人才培养和激励方面有哪些举措？

答：尊敬的投资者，您好！公司一直秉承“以德为先，德才兼备；以育为本，人尽其才”的人才价值观，积极打造企业内部人才培养高地，全方面开展各项培训工作，效果非常明显。一方面，制定了详细的年度培训计划，并严格要求各部门落实培训工作，培训组织部门及时对各部门的培训进行监督及效果的评估。另一方面，针对不同部门的培训需求，由各部门自主开展计划外的培训工作，保障了部门重难点工作的正常进行。除此之外，公司设立了有效的师带徒机制，通过认证导师辅导，新员工在更短的时间内适应公司文化氛围及内部的各项工作流程，有效的促进了新员工在公司内部的成长，保障了公司人才的稳定输出。

在落实常规培训工作之外，公司也在积极推进各项专题培训，如学习日、管理能力提升班等，同时探索新型培训渠道，搭建线上培训平台，依托两化融合平台，推动培训工作的信息化发展。全方面帮助员工从业务技能、市场变化和创新发展的各个领域的提升，从而提升公司的综合竞争力。

公司制定了相应的具有竞争力的薪酬管理制度，在薪酬体系设计时遵循三项基本原则：1) 对外具备竞争力；2) 对内具备公平性；3) 对个体具备激励性。为加快公司战略实施，充分调动核心团队的积极性和创造性，持续推进公司股票期权与限制性股票激励计划，其中限制性股票授予人员主要包括电源业务板块的核心经营人才、核心技术人才，为公司战略推进提供动力。感谢关注！

11、请问公司如何看待中小股东在公司发展中的作用？

答：尊敬的投资者，您好！中小股东可以通过参与上市公司股东大会行使权利，参与公司治理，有效促进公司高质量发展。感谢您的关注！

12、接下来公司还会有哪些新产品上市？

答：尊敬的投资者，您好！公司锯切业务目前拥有 2 大品类，7 大品牌，10 种规格，33 大系列，429 种齿型，基本覆盖带锯条高端、中端、经济型产品。锯切业务，坚持以市场为导向，联合高校协同创新，加快新产品开发，不断优化完善工艺，加快新工艺应用，持续推出新品，促进锯切业务高质量发展。

电源业务方面，消费性电源业务作为基本盘，重点投资光伏新能源电源、储能电源、站点能源电源、数据中心电源等新能源电源产品等。感谢您的关注！

13、今年前三季度公司的研发投入占营收的比例是多少？

答：尊敬的投资者，您好！公司前三季度，研发投入占营收比例 3.40%。感谢关注！

14、公司目前有哪些技术储备？

答：尊敬的投资者，您好！锯切业务：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，并获批建立了国家级博士后科研工作站，在产品创新、工艺创新、成果转化、人才培养等方面发挥了重要作用。

电源业务：公司拥有高度自动化的电源成品生产线，可以为客户提供电源一站式解决方案；拥有完整的智能制造系统，自主研发工厂管控和数字云端预警系统，IT 防呆系统，实现制程 KPI 可视化；同时研发的可追溯系统可以赋予产品 ID，ID 回溯制程信息以及每个元器件的供应商，生产周期，批量号，为产品的一致性提供了坚实的保障。公司目前已通过中国、美国、欧盟、日本、德国、澳大利亚、新加坡、瑞士等多个国家/地区的产品认证，也取得了 IATF16949 认证（认证范围：电源），能够向车载电源拓展业务。此外，公司还拥有国内领先的实验室研发检测能力。感谢您的关注。

15、请介绍下公司的核心竞争力。

答：尊敬的投资者，您好！2022 年，公司完成“锯切+电源”双主业发展布局，核心竞争优势进一步凸显，抗风险能力增强。各业务发展具备竞争优势。

锯切业务：拥有快速响应的营销、服务体系，打造高效的运营效率；牵头国家标准和行业标准的起草，引领行业发展；建立创新服务研发平台、夯实行业发展基础；拥有优良的锯切产品结构，奠定企业竞争基础；提供锯切技术整体解决方案，构筑全方位的服务能力；实施国际化发展战略，构建全球营销服务网络。

电源业务：品牌和市场地位优势；突出的产品品质保障能力；大客户资源优势；突出的研发和产品开发能力；认证优势；领先的实验室研发检测能力。

具体内容请您阅读公司披露的《2023 年半年度报告》，感谢您的关注！

16、能简单介绍下公司未来五年的战略发展规划吗？

答：尊敬的投资者，您好！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

	<p>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。</p> <p>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。感谢您的关注！</p>
附件清单	无
日期	2023 年 11 月 3 日