

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：2024-004

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国海证券、汇添富基金等分析师、研究员 2 人
时间	2024 年 2 月 6 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><b>一、主要问答交流事项</b></p> <p><b>1、公司锯切业务市场具有哪些特点？</b></p> <p>答：公司锯切业务产品主要为双金属带锯条，该产品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，与 PMI 指数趋势有一定的关联性，市场需求稳定；终端用户面广，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> <p>此外，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）。</p> <p><b>2、公司锯切业务具有哪些优势和行业竞争地位？</b></p> <p>答：公司深耕带锯条行业 20 年，在带锯条行业形成了较强的竞争优势和行业地位：</p> <p>（1）拥有品牌和技术、研发优势。公司是掌握双金属带锯条生产</p>

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。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。

(2) 规模优势。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。

(3) 出口先发优势、渠道优势。公司 2007 年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。近年来，中国带锯产品品质、性能上升，加之原材料、生产设备快速国产化，产品性价比优势迅速增强，中国品牌在国际市场份额加速扩大，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，凭借先发优势、渠道优势、规模优势，加之公司锯切产品的品质、性能、性价比等优势，助推公司出口业务近几年实现高增长。

(4) 产品品质优良，结构丰富。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，公司产品丰富，结构优良。

(5) 服务优势。公司完成了全国范围内的七大区域布局，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。建立了三级技术服务体系，以总部、区域服务中心、经销商体系为核心，以“及时、专业、全周期”为理念，致力于解决用户在售前、售中、售后过程中面临的锯切难题，更好地满足客户提高生产

效率、提高生产质量、节能降耗、降低生产成本等需求。

### 3、公司为什么选择向电源业务转型，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，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，如数控刀片、钻头等相关产业进行了市场调研。这一过程中发现，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，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，迅速开拓布局大功率的新能源电源新业务。

目前公司大功率电源业务主要涉及智能光伏、数据中心、站点能源等电源业务。

### 4、从 2023 年三季报数据来看，公司毛利率同比下降较多，原因是什么？公司将如何提升整体盈利能力？

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

	<p>能持续保持较高水平。</p> <p>电源业务方面，消费电子电源业务为基本盘，目前毛利相对低一些，该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，提升 ODM 项目占比。公司将智能光伏电源、数据中心电源及站点能源等大功率、盈利水平较高的业务作为电源重点投资方向。目前已建设的大功率电源产线，部分陆续投入生产，部分正在产能爬坡过程中，未来随着公司新能源电源等产线产能有序释放、稼动率上升，以及在手订单陆续交付，公司电源板块盈利状况将得到持续改善。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。从而推升公司整体盈利水平。</p> <p><b>5、公司募投项目进展情况如何？</b></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。目前，公司正按照既定的募投项目规划方案，有序实施募投项目。</p> <p>公司将持续提升管理水平，根据市场/客户需求推进募投项目建设，扩大产业规模，完善产业布局，不断增强公司的行业地位和综合竞争力，促进公司高质量发展。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2024 年 2 月 7 日