

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：2025-01

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他:
参与单位名称	参加公司 2024 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 9 日
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	董事长：段志明先生 总经理：段志勇先生 董事会秘书、财务总监：周家华先生 财务负责人：陈冬梅女士 独立董事：黄琚女士 保荐代表人：钟亮亮先生
投资者关系活动主要内容介绍	Q&A 1、请问光伏行业的发展情况如何？ 答：2024 年，我国国内光伏新增装机 277.57GW，同比增加 28.3%，其中集中式增量更显著。2025 年，受政策及时间差影响，装机预期有不确定性，预计新增装机量在 215GW-255GW。2024 年全球光伏新增装机约 530GW，预测乐观情况下，2025 年全球新增装机同比增长 10%，预计在 531GW-583GW。整体而言，全球光伏市场仍有增长空间。 2、公司在环保方面已取得排污许可证并进行了相关投入，2025 年随着业务发展，环保成本是否会增加？ 答：我们会根据业务的发展及环保要求来确定我们的环保投入，确保符合环保要求。 3、公司要如何应对金刚石线销售价格及毛利率下降风险？ 答：公司金刚线产品价格 2024 年进行了持续大幅度的下降，截至目前价格已基本趋于稳定。为应对产品价格下降的不利影响，公司主要在以下几个方面采取相关措施：1、持续推进精益生产，保障产品品质稳定；2、强化设备、工艺技术的升级，以提高人机效率，报告期内设备效率已提升 50%以上；3、加强研发提升

产品升级进程，分解产品价格下行压力；4、加快自制钨丝母线的产业化进程，大力提升钨丝金刚线产品的出货比重，目前已实现了冷拉工艺的批量化生产，能有效提升产品性能并降低成本；5、强化供应链管理，同供应商形成深度合作有效降低采购成本。

4、2025 年在提升金刚石线产品盈利能力方面有哪些具体且可行的措施？

答：一、加快碳钢丝金刚石线向钨丝金刚石线转型，在光伏领域 4、5 月份钨丝金刚石线收入已经超过碳钢丝金刚石线；二、全面推进冷拉拔钨丝的自产，目前正在积极扩产过程中；三、积极推进冷拉钨丝金刚石线的细线化，目前已批量销售 20um 产品；四、推进精益化生产提升效率降低成本。

5、长沙岱华的电子化学品及功能性材料业务 2025 年聚焦于湿电子化学品及 AF 材料的推广，公司计划投入多少研发资金？

答：公司一直非常重视电子消费品及半导体方向的业务发展，长沙岱华就是该方向的业务平台，经过几年的时间的研发和业务推广，目前已有部分产品进行了批量化的生产和销售，2025 年重点聚集 AF 的研发和销售推广。为适应市场的需求变化，公司将根据项目的进度和客户的需求进行研发费用的投入。

6、公司提到推进钨丝产品对碳钢丝产品的全面替代，在技术和市场方面可能会遇到哪些挑战？公司计划如何应对？

答：公司在推进钨丝全面替代过程中技术和市场都已得到验证，目前正在全面扩产过程中。

7、公司在机器人领域有哪些产品应用？

答：公司目前 AF 产品在机器人视窗方面已有应用，为适应机器人未来发展的需求，公司已利用现有的产业技术基础成立了专项研发小组，如通过公司现有的钨丝加工技术和编绳技术开发机器人灵巧手腕绳；其次视窗相关产品的配套加工技术等。

8、黎辉新材的高纯石英砂产品是公司发展重点之一，2025 年公司在保障其原料供应稳定与安全方面有哪些具体举措？

答：公司在保障其原料供应稳定与安全方面采取了以下措施：1、部分非洲与巴西矿源评价比较正面，目前在积极推进相关合作。2、通过研发设备的投入，矿源质量检测能力得到大幅度提升。3、通过技术提升，实现包裹体与杂质的去除，达到国产矿也能满足光伏及半导体的要求。

9、公司在石材领域拓展业务，目前已具备相应能力，2025 年在石材市场的目标市场份额是多少？

答：2025 年度，公司将积极把握石材领域的发展趋势，积极推进公司产品在石材领域的销售，预计目标市场份额 30%左右。

10、公司 2024 年研发投入占营业收入比例为 7.71%，2025 年研发投入计划是否会增加？

	答：公司自成立以来一直高度重视研发的投入，产品的升级换代、新产品等，从而造就了今天岱勒新材技术型公司的品牌形象。公司目前虽然遇到了暂时的业绩困境，但 2025 年公司会持续加强研发的投入，快速完成公司的业务转型及新产品的产业化，故研发费用的投入的总额会增加（比例受收入规模影响不好预计）。
附件清单 （如有）	无。
日期	2025 年 5 月 9 日