

证券代码：300806

证券简称：斯迪克

2025-005

江苏斯迪克新材料科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他（电话） ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人 员姓名	泉果基金、五地投资共计 2 人。 （以上顺序不分先后）
时 间	2025 年 1 月 22 日
地 点	江苏省太仓市青岛西路 11 号
上市公司 接待人员姓名	董事、财务总监、董事会秘书（吴江）；证券事务代表（金丹丹）。
投资者关系活动主 要内容介绍	一、公司整体情况介绍： 斯迪克是一家专注于全品类功能性涂层复合材料研发、生产、销售的膜材料供应商，是国内少数和同行业全球标杆企业（3M、日东、德莎）一样具备涂布原料自行开发、合成能力的领先厂商。产品涵盖功能性薄膜材料、电子级胶粘材料、热管理复合材料、薄膜包装材料及高分子聚合材料。除薄膜包装材料外，公司其他产品可广泛应用于消费电子制造领域，以实现智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备等产品各功能模块或部件之间粘接、保护、防干扰、导热、散热、防尘、绝缘、导电、标识等功能。依托于高水平的胶水自制能力、产业链垂直整合能力、高投入的“嵌入式”研发体系以及对复杂涂布工艺的不断深入理解，公司产品得到了升级和创新，进一步拓展至面板、新能源汽车等细分领域。 二、问答环节： 1、斯迪克在折叠屏上的技术优势是什么？

基于我们强大的光学研发平台，以及技术上的不断拓展，我们能够更多的参与到折叠产品的叠层设计，这也为斯迪克在整个折叠屏市场的布局打下了非常关键的基础。近些年，手机产品也是逐渐在往轻量化发展，我们是在折叠屏项目上率先使用光学卷对卷贴合技术的厂商，另外，折叠屏上的 AR 减反层目前我们可以实现自制，斯迪克是国内首家自主研发高透减反层，并在主流机型量产的材料厂商。基于以上的研发能力和技术实力，斯迪克可以为客户提供定制化的叠层结构设计，满足不同机种的需求，与此同时，我们也一直持续在给客户提供降本方案，可以帮助客户提高折叠手机的出货量，也让斯迪克迅速的完成折叠屏上的一个整体布局。

2、斯迪克在膜材料行业的竞争优势是什么？

答：①高水平的技术研发、自主创新能力。公司一直注重自主研发和技术研发，自 2009 年起连续多年被认定为高新技术企业。公司目前拥有省级高性能胶粘材料研发中心，中心配备一支能力强、素质高的技术研发队伍，专门从事光学膜、胶粘剂等新产品的研发。

②凭借创新的“嵌入式”研发模式建立了紧密的终端客户关系。公司借鉴、吸收传统研发模式的优点，结合产业特征以及下游市场需求变化快，技术更新迅速等特点，成立了以研发部门为主，销售、市场和生产部门协同配合的“嵌入式”研发体系。该体系的最大特点是贴近市场需求、反应迅速，通过研发部、市场部及销售部等多部门多纬度了解、掌握最新的行业动态及客户需求，确保公司走在行业需求的前端。公司通过与终端客户的直接交流和个性化需求分析，实现了与终端客户联合研发。

③快速市场响应能力。公司的快速市场响应能力，主要体现在生产和研发两个方面。公司以精干的生产管理团队为基础，持续改进生产管理水平，建立了灵活高效的生产系统，能够配合客户的实时订单要求迅速组织生产，实现供货。另一方面，公司利用自身的研发优势，与下游客户联合开发新产品，实现与下游终端产品“联动”，能够迅速根据客户需求组织研发、生产。

④“一站式”综合方案解决能力。公司经过多年的发展，已经发展成为在胶粘材料配制、涂层聚合、精密涂布工艺和技术产业化应用方案等方面具有领先优势的功能性涂层复合材料综合解决方案供应商。公司产品覆盖消费电子、家用电器、交通运输、商业包装等领域，能够为客户提供全方位的涂层复合材料产品服务。

⑤领先的精密涂布制造技术和先进的生产设备。公司拥有多条日本及德国进口的先进生产线。公司利用自身积累的生产技术和经验对进口生产线进行消化、吸收和再创新，对引进的生产设备进行技术改造和工艺改进，生产的部分产品关键指标已达到国际领先水平。高洁净环境

	与在线缺陷监测设备同样重要，对于精密涂层生产，空气中的异物杂质会导致大量的不良产品产生。公司建设有两个业内全域 100 级无尘涂布车间，大大提高了整个涂布行业的标准，可保证 100 纳米厚度级别的光学级涂层的高质量涂布。 ⑥先进的质量控制体系。公司建立了质量控制管理制度，严把质量关，从生产设备管理、原材料采购、产品生产、出厂检验、售后质量跟踪等各个环节都制定了严格质量标准和检验规范，实现对产品品质的控制。公司通过了 ISO9001: 2015 质量管理认证体系、ISO14001: 2015 环境管理体系认证、IECQ/QC080000: 2012 有毒物质管理体系的认证，产品生产严格按照国际有关规范进行。 ⑦营销网络与服务优势。公司经过多年的营销网络建设，根据下游客户集中在消费电子制造产业的特点，围绕长三角地区、珠三角地区和环渤海地区等几个主要的制造及配套产业链厂商聚集地，在全国多个城市和海外主要终端所在地建立了销售服务网点，为下游客户就近提供产品和服务。营销网络不仅是为客户提供服务的有效支撑，更是及时了解、收集、反馈市场信息，掌握市场发展动向以及推行“嵌入式”研发模式的有利保障。 3、我们看到公司 2024 年推出了一期新的股权激励计划，可以简单给我们介绍一下这期股权激励吗？ 答：2024 年这一期股权激励计划为第二类限制性股票，一共向 102 名激励对象授予合计 222.1971 万股限制性股票，占公司总股本的 0.49%，全部为首次授予，截至目前已完成授予。 本激励计划考核年度为 2025 年至 2027 年三个会计年度，业绩考核目标是考核营业收入增长率，以 2024 年营业收入为基础，2025 年、2026 年、2027 年这三年营业收入增长率分别不低于 40%、75%、120%。 若对应年度业绩考核目标达成率在 100%（含）以上，公司层面归属比例为 100%；若对应年度业绩考核目标达成率在 95%（含）至 100%（不含）之间，公司层面归属比例为 90%；若对应年度业绩考核目标达成率在 90%（含）至 95%（不含）之间，公司层面归属比例为 80%；若对应年度业绩考核目标达成率小于 90%，公司层面归属比例为 0%。 个人层面业绩考核要求分为四个等级，考核结果为 A，个人归属比例为 100%；考核结果为 B，个人归属比例为 80%；考核结果为 C，个人归属比例为 50%；考核结果为 D，个人归属比例为 0%； 若各年度公司层面业绩考核达标，激励对象个人当年实际归属额度 = 个人当年计划归属额度 × 公司层面归属比例 × 个人归属比例。 4、这一期股权激励设置的业绩考核目标还是挺高的，公司这边业绩的增长点主要是在哪几块，可以简单给我们介绍一下吗？
--	--

	答：公司本期股权激励业绩考核目标的设置，肯定不是简单就能达到的那种，还是想要通过股权激励充分调动公司董事、高管、中层管理人员及核心技术、业务骨干们的积极性，让大家努力踮着脚尖跳一跳才能够够到。 接下来公司还是努力聚焦在光学显示、新能源、微电子这三块业务。
附件清单（如有）	无
日 期	2025 年 1 月 22 日