

证券代码：300806

证券简称：斯迪克

2025-046

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	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时 间	2025 年 5 月 13 日 15:00 至 17:00
地 点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
公司出席人员	董事长、总经理：金闯先生 董事、财务总监、董事会秘书：吴江先生 独立董事：杨森先生
投资者关系活动主要内容介绍	1. 电子级胶粘材料营收增长的主要动力是什么？未来该产品的市场空间和增长趋势如何？ 答：电子级胶粘材料和功能性薄膜材料是从产品结构上进行归类的方式，电子级胶粘材料主要指双面有胶的产品，功能性薄膜材料主要指单面有胶的产品，公司目前重点发展的三大方向为光学显示、新能源和微电子，每一个方向都包括电子级胶粘材料和功能性薄膜材料。应用于这些领域的高端产品，目前美国和日本的厂商占据了较大的市场份额，国内供应商相对较少，进口替代的空间广阔。 2. 公司未来是否会调整功能性薄膜材料产品的业务布局？ 答：电子级胶粘材料和功能性薄膜材料是从产品结构上进行归类的方式，电子级胶粘材料主要指双面有胶的产品，功能性薄膜材料主要指单面有胶的产品，公司目前重点发展的三大方向为光学显示、新能源和微电子，每一个方向都包括电子级胶粘材料和功能性薄膜材料。应用于这些领域的高端产品，目前美国和日本的厂商占据了较大

	的市场份额，国内供应商相对较少，进口替代的空间广阔。 3. 消费电子市场的周期性波动对公司业务影响明显，公司如何降低这种影响？ 答：公司目前重点发展的三大方向为光学显示、新能源和微电子，公司业务并非完全与消费电子行业的景气度相关，并且在消费电子领域，公司重点投入的是亟待进口替代的领域，无论市场景气度如何，其基础需求量还是具有相当大的规模，同时国内竞争对手也相对较少。 4. 目前在自制胶水、PET 基膜及离型膜等原材料方面自给率达到了多少，未来有什么提升计划？ 答：公司已具备18.5万吨胶水合成能力、已建成并投产3条进口PET光学膜拉膜线及10条进口离型膜生产线，目前胶水自制率在90%左右，离型膜几乎全部自制，具备较高光学性能要求的PET基膜，部分外购，部分自制，未来将进一步对标日韩厂商，提高高端PET基膜的自制率。 5. 您好，请问公司研发投入主要集中在哪些领域和项目？ 答：公司重点投入研发的领域包括光学显示材料、新能源电池材料、微电子材料和PET光学膜。 6. 未来公司在汽车电子市场有什么发展规划和目标？ 答：车载显示是个巨大的市场，公司已经和主流屏厂进行合作，销售额在逐渐提升。 7. 公司现阶段融资主要用于哪些项目？ 答：IPO募投资金主要用于OCA光学胶项目，定增资金主要用于精密离型膜项目，项目贷款主要用于上市后投建的各个项目上，流动资金借款用于公司日常经营周转。 8. 想请问一下贵公司之前投产建成后，接下来有怎么样的产品市场销售策略？目前公司在手订单情况如何？公司前五大客户占比营收情况？ 答：与头部客户合作，加大研发投入，把产品的稳定交付做好，成为对客户有价值的供应商。本行业的下单周期很短，在手订单的参
--	--

考价值不高。公司前五名客户合计销售金额为759,021,019.62元,占年度销售总额比例为28.21%。

9. 未来公司在拓展海外市场方面有什么战略和计划?

答:尊敬的投资者您好,公司已陆续在美国、日本、韩国、越南等地成立子公司,近些年海外市场取得不错突破,部分核心产品在海外终端客户的核心产品上实现量产。未来公司会继续加强海外公司的经营,积极拓展海外市场;以成为“国际领先的功能性涂层复合材料产品及综合解决方案提供商”为目标,力争在技术、规模等方面达到国际先进水平,跻身世界功能性涂层复合材料行业知名企业行列。感谢您对公司的关注。

10. MLCC离型膜2024年的销量有多少?

答:2024年,微电子相关材料的销售额约为1.12亿,大部分为MLCC离型膜。

11. MLCC离型膜有哪些客户已经量产供货?

答:对国内主流的MLCC制造商,均已量产供货。

12. 问下3条进口PET光学膜拉膜线及10条进口离型膜生产线的产能有多少?

答:做不同的产品,产出方面会有差异,详情请参考上市公司公司公告中的可研报告摘要。

13. 目前公司的产能利用率情况如何?

答:目前整体机器稼动率在80%以上,设备具备一定的通用性,高端产能在高附加值订单尚未放量的情况下,会做承接相对低附加值的订单,获得边际贡献以弥补固定成本,并提高生产工人对设备的熟练度。未来将逐渐做结构性的调整,提高设备投资的回报率。

14. 想请问贵公司就今年的销售激励计划,主要销售收入增长动力来源于哪几块?是否有新的销售收入增长点?随着产线投产建成,是否能对今年的公司利润带来显著提升?

答:斯迪克上市于2019年11月,上市次年春天即遭遇外部经济衰退,但是斯迪克顶住压力,克服各种困难,在上市后的五年中,完成了泗洪生产基地的扩产、升级及产业链向上延申。2019年12月31日,

	非流动资产合计10亿，2024年12月31日，非流动资产已经增加到51亿，即过去五年，斯迪克的长期资产投资增长到上市前的五倍。在前四年的大规模建设期中，销售收入一直在20亿以内，没有出现大规模的增长。2024年拐点初现，销售收入实现了约37%的增长。持续增长的动因主要有以下几个方面：(1)大规模扩产建设基本完成，销售收入进入了爬坡期，领先的硬件基础为销售收入的持续增长提供了必要条件；(2)新产品和新客户的开发持续推进中，上市后的五年，斯迪克已经具备为头部终端、头部显示器制造商、头部锂电制造商、头部MLCC制造商开发产品和稳定交付产品的实力和经验；(3)在新的国际形势下，“卡脖子”材料的进口替代是大势所趋，斯迪克已经做好准备迎接机遇和挑战。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日 期	2025 年 5 月 13 日