

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: 2024-02

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 checked="" 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: 电话会议			
参与单位名称	1.浙商证券 2.东海证券 3.东吴证券 4.华福证券 5.民生证券 6.天风证券 7.兴业证券 8.招商证券 9.浙商证券 10.开源证券 11.中金公司 12.中信建投 13.博道基金 14.东吴基金 15.东兴基金 16.东方阿尔法基金 17.泓德基金 18.嘉实基金 19.长盛基金 20.国寿安保基金 21.招商基金 22.浙商基金 23.朱雀基金 24.兴证全球基金 25.百年保险 26.高毅资产 27.宁银理财 28.东方证券资管 29.中金资管 30.泰康基金 31.山证资管 32.人寿养老保险 33.长生人寿 34.长江资管 35.铂悦投资 36.银河汇证证券资管 37.willing 资本 38.创新投资 39.德业股份 40.北京和聚私募 41.果实资本 42.恒兆私募 43.湖南财信 44.韩国博域咨询 45.金鹭资本 46.进门财经 47.景富投资 48.华能贵诚信托 49.玖鹏资产 50.聚鸣投资 51.宽远资产 52.乐中投资 53.千合投资 54.趣时资产 55.泉果基金 56.悟空投资 57.煜德投资 58.泰德圣投资 59.正圆私募 60.浙商中拓			
时间	2024年3月28日-2024年3月29日			
地点	公司			
上市公司接待人员姓名	董秘&财务总监: 周家华			
投资者关系活动内容介绍	<p>公司 2023 年度业绩情况介绍</p> <p>2023 年度, 公司实现营业收入 84,809.76 万元, 较上年同期增长 31.96%; 实现归属于上市公司股东的净利润 11,245.74 万元, 较上年同期增长 23.63%。主要是因为报告期内公司产能得到快速提升, 全年主营产品金刚石线出货量较 2022 年实现较大增长; 其次受去年四季度行业波动及去库存压力影响, 加上股权激励费用摊销 4,016.14 万元、应收账款及存货减值计提将近 1900 万元的影响, 导致公司四季度公司业绩不及预期; 此外, 2023 年度公司在研发方面进一步加大了投入, 全年共投入研发费用 6,128.28 万元, 占营业收入的比例为 7.23%, 较上年增长 61.20%, 2023 年度, 公司除现有产品转型升级正常的研发投入外, 公司还加快了钨丝绳产品市场开发、新产品投入, 尤其是钨丝母线自研开发导致研发费增长较</p>			

大，其中新产品主要是指公司在半导体、消费电子领域、碳化硅材料等领域的产品。

回顾 2023 年度，公司主要是围绕产能提升、自制钨丝母线研发、强化研发、开发新产品、对外投资氢能及高纯石英砂领域以及降本增效来不断提升公司的核心竞争力。除此之外，2023 年度，公司也完成了股权激励及大股东定增发行，股权激励将企业发展的红利与员工利益直接挂上钩，大股东定增发行募集的资金也将更好的推动公司稳定发展。2024 年，公司将在光伏行业继续深耕并不断拓展延伸金刚线产品应用领域，巩固和夯实现有产品的行业地位，实现降本增效；将围绕新能源（光氢储）、半导体及消费电子专材发展创新引领型新材料，做新材料的综合服务平台，力争成为国内领先、全球知名的高端新材料核心制造商。

Q&A

1、钨丝母线生产技术难度在于哪里？从行业渗透路来看，公司怎么看今年钨丝的渗透率？下游客户采用碳钢丝还是钨丝选择权在于客户还是？当钨丝具备什么条件时可以和碳钢丝经济性持平？

答：由于钨丝母线发展历程尚不是很长，虽然近年产品合格率有了很大进步，但较碳钢丝来说还是偏低，其技术难度主要还是在配料以及加工工艺方面，一是合格率的提升及稳定，二是产品线径的细化，只有两者得到保障，其规模化生产才能取得经济上的优势。

2023 年钨丝金刚石线的整体渗透率在 20%左右，主要是前三季度表现比较明显，四季度钨丝金刚石线放缓主要是因为碳钢丝金刚石线价格有比较大幅度的下降，钨丝的性价比优势未能体现出来。从目前来看，N 型单晶“薄片化”的趋势并未改变，叠加“细线化”的要求，下游客户未来对钨丝的需求会继续提升。目前客户对钨丝金刚石线的需求愿望在不断增大，所以我们认为今年钨丝渗透率较 2023 年还会继续提升。对于未来两种材料的产品需求关键还是看性价比，选择的主动权还是在客户，钨丝金刚石线的推进需要制造企业与客户相互努力才能得到更好的推广。

钨丝金刚石线目前的渗透率主要受制于其产能释放少、成本高等因素影响，钨丝金刚石线的推广与硅料价格关联度不大。随着下游往“薄片化”、“大尺寸”趋势发展，对于金刚石线则要求越来越细，目前碳钢丝金刚石线线径细化的瓶颈越来越明显，从而在技术上给了钨丝线更多的机会。从经济性价比方面来说，当钨丝比碳钢丝低 5um 的时就能基本打平；从硅片切片来说，线径每降 1um 就能多产出 30 多片产品，能具备较好的产出效益。随着钨丝线径的不断细化以及大规模的产出，未来钨丝成本也会有明显的下降，钨丝金刚石线未来的应用优势也将更明显。

2、公司钨丝母线预计什么时候能够实现批量化供应？对于短期解决钨丝母线供应公司如何有什么措施？

答：公司目前钨丝母线主要靠外购，公司也在尽最大的努力去获取供应量，自身也在加快推进钨丝母线进程，只有自己解决钨丝母线自制才能保障供应安全。受限于原材料供应影响，公司钨丝金刚石线出货量还非常低。公司目前在钨丝母线自制方面的相关工艺已全部拉通，为了能在规模化生产后产品技术水平仍然能具备并保持较强的竞争力，公司现正在验证和挑选更优的拉拔工艺，相关

设备的制作也在稳步推进中。根据当前进度，公司希望能在二季度完成百万公里每月的产出投入并形成产能，年底前将产能扩至 200 万公里/月。

3、金刚石线主流规格主要是哪些？以及目前价格变化情况如何？目前公司碳钢丝金刚石线和钨丝金刚石线价格以及二季度的走势怎么看？

答：目前碳钢丝金刚石线主流规格以 32/30um 为主，28um 规格比重正在逐步提升。目前切片线产品价格已基本降到 20 元每公里及以下水平。在经过前两季度产品价格大幅下降后，利润空间受到极大压缩，降本增效已成为主题，目前产品价格重心虽然在下移，但相较前期下降幅度来说已趋于相对平稳水平。其次，碳钢丝金刚石线价格的下降同样也会带动钨丝金刚石线产品价格的下降，但在钨丝母线技术未能取得大的突破之前，钨丝线的价格调整进度会有所延缓。

4、金刚石线库存情况怎么样？公司有哪些原材料是自制的？公司降低碳钢丝金刚石线成本主要通过哪些途径？

答：金刚石线一般是当月下下月订单，由于客户的需求均相对稳定，故公司一般会提前备一点周转库存，不会有太大的库存情况。目前公司主要原材料基本是外购的。由于受产品价格大幅下降的影响，产品利润空间受到挤压，公司主要通过以下措施来达到降本增效的目的；一是强化供应商合作来降低采购成本，如母线、金刚石等；二是利用现有设备通过技术提升来提高设备产出水平，降低人工、材料消耗和管理成本；三是提高产品品质率，减少退货、换货损失。

5、公司的产业布局有轻有重，倘若中长期来看现有产品未来利润空间有限，公司会把重心转移吗？

答：公司从近年来一直围绕新能源（光氢储）、半导体及消费电子专材这几个板块进行布局，通过新项目的逐步释放，逐步改变现有单一产品的局面，从而保障公司未来几年的持续发展。公司现有产品不会丢，而且还会进一步强化和夯实，因为这个产品曾是公司的立家之本，公司在金刚石线方面会继续扩大应用领域和提升产能，保障公司在该领域能持续处于行业的龙头企业之一。未来，公司的发展规划是围绕新能源（光氢储）、半导体及消费电子产业发展创新引领型新材料产品，做新材料的综合服务平台，力争成为国内领先、全球知名的高端新材料核心制造商，在未来 3-5 年将岱勒产业打造成一个多主业并举、高速成长的局面。

6、公司从黎辉新材收购的高纯石英砂的价格从去年四季度到现在一季度变化情况怎么样？

答：黎辉新材前期主要以生产销售外层砂为主，现在由于 N 型硅片拉晶对坩埚品质大幅度提高，外层砂的总体需求减少。公司自接手后没有去大力发展外层砂，更多的是要往更高品质的中、内层砂发展，目前中层砂已进入批量放大验证阶段。从目前了解的市场行情来看，国内中层砂的产品价格没有明显变化，市场整体供应还是偏紧状态。

附件清单
(如有)

无。

日期

2024 年 3 月 31 日