

## 苏州世华新材料科技股份有限公司 2021年11月投资者关系活动记录表

<b>投资者关系活动类别</b>	特定对象调研、电话会议、业绩说明会
<b>参与单位名称</b>	中欧基金、交银施罗德基金、淳厚基金、华商基金、华泰证券、国盛证券、弘则研究、华安证券、华安研究所、华安自营、平安基金、光大保德信基金、宝理投资、北大方正人寿资管、大成基金、鼎元创新、东方证券自营、东海基金、富国基金、富荣基金、国富、海通资管、禾其投资、红土创新基金、泓德基金、华宝基金、华夏基金、汇鸿资产、嘉实基金、金鹰基金、金元顺安基金、陆宝投资、米游健康、民生加银基金、南方基金、诺德基金、盘京投资、浦银安盛基金、睿亿投资、上海途灵资管、上投摩根基金、太平养老、天弘基金、物产中大集团投资、西部利得基金、湘财基金、鑫然投资、兴业基金、兴业自营、兴证全球、裕晋投资、元兹资管、源乐晟资管、长盛基金、长信基金、浙商基金、中金资管、中融基金、中投公司（以上排名不分先后）
<b>时间</b>	2021年11月
<b>地点</b>	电话会议
<b>总接待次数</b>	4场
<b>公司接待人员姓名</b>	副总经理、财务总监、董事会秘书：高君 证券事务代表：计毓雯
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、请介绍公司的功能性材料。</b> 答：公司的功能性材料主要包括电子复合功能材料、精密制程应用材料、光电显示模组材料三大类。电子复合功能材料目前主要应用场景为消费电子产品内部，可以在狭小空间内实现客户对粘接强度、导热、导电、电磁屏蔽、耐候性等功能的特定要求；精密制程应用材料具备抗静电、耐高温、抗酸碱、防刮伤、防蓝光等保护性功能，应用于电子元器件的生产制造及组装过程中；光电显示模组材料是一类主要应用于OLED等光电显示模组的复合功能性材料，对材料电磁屏蔽功能、导热功能、抗翘曲性能、剥离强度、耐候性、高洁净度等特性有较高性能要求。</p> <p><b>2、材料的市场空间如何。</b> 答：材料行业市场容量大，现阶段还是以美国3M、日本Nitto等国际知名品牌为代表占领材料领域全产业链。根据公开资料显示，美国3M公司2020年度营业收入超2,000亿人民币，日本Nitto公司2020年度总收入</p>

超400亿人民币，这些国际巨头的业务涉及很多领域和产品品类。

**3、请介绍公司募投项目“功能性材料扩产及升级项目”情况。**

答：该募投项目取得施工许可证后于2018年10月开始施工，期间受到全球新冠疫情、当地政府部门大气污染管控、高温恶劣天气等原因影响，施工进度有所延误，土建工程于2020年10月完工并于2021年4月完成竣工验收。公司根据上市前自有资金能力和产能规划，先期投入5条生产线，其中4条生产线已完成安装并在根据设备调试情况陆续投产，2021年三季度受产业链整体出货延缓及限电影响，公司备货相对谨慎，目前持续运转的是2条新产线；另外1条OLED国际高端生产线主体设备已安装完成、即将进行无尘室装修，待无尘室装修完成后将启动精密调试和产品试跑，预计于2022年投入使用。公司正在规划余下的7条产线。

**4、公司募投项目“功能性材料扩产及升级项目”中的进口生产线主要生产什么产品？毛利率如何？**

答：进口生产线主要生产光电材料，如光电显示核心材料、光电显示模组材料等。此外，该生产线还可生产其他高标准、高附加值的电子复合功能材料。进口生产线所生产的产品，由于产品性能等级较高，对应的毛利率水平预计良好。

**5、公司募投项目“功能性材料扩产及升级项目”投产后，预计会形成多少销售收入？**

答：根据可研报告，募投项目“功能性材料扩产及升级项目”完全达产后，预计年销售收入为6亿多元。

**6、公司募投项目的新产线与现有产线有什么差异？**

答：公司募投项目世诺工厂的新产线设备配置更高，无尘室等级也有提升，从而提升了整体生产能力和生产效率。假设生产同一款产品，世诺工厂一条新产线的效率相当于现有一条产线的1.5倍左右；世诺工厂的进口高端生产线未来投产后会呈现更高的生产效率。但公司产品种类较多，产线通用性较高，加上每年有淡旺季因素影响，不能直接线性计算产值。

**7、请问公司上半年产能利用率如何？**

答：受终端品牌新品发布时间、下游消费类电子产品制造业的销售和排产计划影响，每年第三、四季度为公司的生产及销售旺季，公司的产能利用率也呈现出一定的季节性。一般来说，公司上半年的产能利用率在三分之二左右。

**8、公司第三季度毛利率变化原因。**

答：公司2021年第三季度毛利率为62.27%，较去年同期略有下降，主要是因为公司募投项目“功能性材料扩产及升级项目”投产，固定资产折旧、人员增加，导致成本同比增加；同时2020年由于疫情原因，公司享受社保减免政策，2021年该政策取消。

**9、公司毛利率水平是否可以继续保持？**

答：公司所处的功能性材料行业技术门槛较高，目前行业内以国际材料品牌为主。公司凭借在材料行业十余年的专注发展，技术储备丰富，新产品开发能力强，产品受到客户认可，已拥有优质稳定的客户群体。另外，公司已有一定规模效应，加上公司对生产成本的有效管控，公司整体毛利率水平良好。未来，公司会继续加强运营管理能力，保持良好的盈利能力。

**10、请问公司受限电影响情况如何？**

答：公司未接到政府的停产要求，但是要求用电稳定，不增加额外的用电，公司积极响应政府能耗双控的号召，尽可能压缩非生产型用电，在新增产线的投产上有一定影响；9月中下旬以来，公司部分客户受到限电影响，需求有所延缓；另外根据了解到的相关讯息，终端客户产品部分零部件因疫情影响，出货延缓，产业链整体出货也有些推迟，相关影响逐步传导到了上游材料端，并延续到了四季度，目前仍未完全消除。但是根据产业链的讯息，A客户整体需求量未出现大的波动。

**11、请介绍公司光电显示材料的市场开拓情况？**

答：公司看好光电显示材料的成长空间，一直在持续开拓该类材料的市场和客户，目前有多款样品持续在进行测试，相关产品获得客户正面评价，也有客户已到公司考察指导。公司会继续做好该类产品的研发、销售工作。

**12、公司与A客户的合作历史、以及公司在A客户中的份额有多少？**

答：2013年，A客户定制化材料需求增加，公司得到A客户定制化材料配合机会，成功配合开发出A客户需要的产品，也实现了销售，得到客户认可；2015年，公司材料获得A客户直接认证，进入其产品设计图面；后续，公司逐步积累能力、不断提升技术水平、持续进行高标准品质管控，通过一个个项目的成功开发，和A客户合作关系也愈加稳定和深入。公司无法从A客户披露的信息中获悉其对材料需求的精准数据，但由于A客户产品系列较多，其用到的功能性材料规模是很大的。公司目前提供的材料仅占其中很小一部分。

**13、公司向 A 客户哪些产品提供功能性材料？**

答：公司功能性材料应用于A客户的多类产品，如手机、iPad、可穿戴设备等，公司也一直在紧密配合A客户进行以后年度新产品的材料研发。

**14、公司一般提前多久开始进行新产品的研发？2022年料号数量是否会增加？**

答：公司客户每年都会发布多款新产品，公司以满足客户需求进行应用研发，通常需要提前至少一年左右配合客户进行新一代产品所需材料的设计开发；同时，公司也会进行前置化研发，此类项目相对持续

时间较长。目前正处于研发打样阶段，最终还需要终端客户的通过。

**15、公司材料在国产手机品牌中的应用情况？**

答：公司以前受限于产能，遵循效率最大化的原则，把主要客户服务好，巩固自己的能力。随着公司产能的扩张，公司已逐渐在与国内客户、国产手机品牌开展合作，在国内消费电子产业链中贡献自己的价值。

**16、请问公司新客户新领域的拓展情况。**

答：公司现有产品主要聚焦复合功能材料且主要应用在消费电子领域，该领域市场空间较大。目前公司已在持续扩充营销团队和研发团队，一方面将继续深耕消费电子领域，挖掘该领域更多的机会和客户；另一方面，公司也在加快对其他应用市场如医疗、汽车领域的调查研究，已有产品少量出货。

**17、公司与迈锐集团的合作历史和现况？**

答：迈锐集团为美国本土公司，与A客户合作较久，在全球有多家子公司。公司从2013年开始与迈锐集团合作，一直以来保持良好的合作关系。

**18、原材料上涨对公司的影响？**

答：公司原材料受上游原料价格和市场供需关系影响，有呈现不同程度的上涨，对公司有一定影响。但是由于公司的原材料成本占比不高，且通过其他降本措施，公司可将相关影响降低，总体影响不大。

**19、公司如何突破人才瓶颈？**

答：人才建设是公司发展过程中的重点工作。公司将持续引进高端研发人才，尤其是各细分领域和产品品类的技术领军人才，通过深度、优化人才结构，进一步强化研发团队实力，提高创新能力；公司在上海成立创新中心，打造平台，引进人才，筑巢引凤；同时，公司加强与高校合作，积极筹建博士后工作站；另外，公司一直加大对内部优秀人才的培养，建立健全人才培训、成长和激励的长效机制，通过待遇留人、感情留人、事业留人，确保人才队伍的稳定性和工作积极性。

**20、请介绍公司张家港密封胶项目的情况？**

答：江苏世拓密封胶项目主要生产树脂结构性材料，是对公司所处产业链上游的延伸。生产的产品除自用外，也可以依托现有客户资源对外销售。实施本项目，能确保公司供应链的安全性，并优化公司的业务结构，进一步提升公司的产品竞争力，扩大公司产品的应用领域，对公司长远发展具有重要意义。

**21、请介绍公司的员工股权激励情况？**

答：公司于 2021 年 4 月推出了第一期限限制性股票激励计划，主要是对技术、研发、业务骨干人员的激励，并且还预留了部分股权。未来，公司不排除会继续推出新的股权激励计划。

**22、相对于国际友商，公司有哪些优势？**

答：公司在功能性材料行业专注做了十多年，具备行业竞争力的功能涂层研发设计和定制化生产能力，拥有充足的产品技术储备和丰富的行业应用经验。同时，公司具有快速响应与配套服务优势，有能力快速地对客户的产品需求和痛点进行专业的评估，并结合应用场景高效地提供解决方案，专业敏捷的服务方式提升了客户满意度，提高了客户粘性。另外，与进口品牌相比，公司产品具有明显的价格优势。

**23、请展望公司 2022 年业绩情况？**

答：从目前客户拓展及新产品打样测试情况看，公司有信心继续保持稳定发展；从产能布局角度看，公司今年安装调试的四条新产线，可满足明年的产能需求，同时公司也已经在讨论规划明年新产线的采购计划。