

证券代码：300606

证券简称：金太阳

东莞金太阳研磨股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过微信“金太阳投资者关系”小程序参与公司 2020 年度业绩网上说明会的广大投资者
时间	2021 年 05 月 07 日 15:00-17:00
地点	微信“金太阳投资者关系”小程序
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理杨璐先生、副总经理杨伟先生、财务负责人诸远继先生、副总经理兼董事会秘书杜燕艳女士、独立董事胡庆先生、保荐代表人周忠军先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、董事长好，作为金太阳的投资者，非常关注公司的状况及持续发展，请问：（1）公司在细分市场上核心竞争力如何体现，从今年 1 季度看，明显没有竞争优势；（2）在精密机械方面是否有大的发展，形成品牌优势，可以生产口罩机，能否在医疗器械方面形成特色，吸氧机，新冠疫情的防控方面；（3）与中国商飞、中国空间、华为等的合作有无实在的业务，占整个业务的份额？精密机械是否在芯片、光刻机方面有否应用？（4）根据目前经营，今年上半年利润是否有大的提升？</p> <p>答：您好！非常感谢提问，看的出来您对公司非常关注，针对您的问题回复如下：</p> <p>（1）公司一季度受原材料上涨及智能装备业务开发及验证周期影响，虽然净利润有所下降，但公司抛光材料业务较上年同期增长 159.83%，重点开发及跟进的汽车、3C 行业几个大客户产品订单情况良好；智能装备业务方面也加大了开发及服务力度，发展后劲充足；</p>

(2)智能装备方面,公司除疫情间开发了口罩机业务,在 3C 方面自动化控制程序、联动装置等方面也进行了开发改造,为公司向高端智能装备制造升级打下了坚实基础;

(3) 航空航天方面,公司作为唯一国产品牌,首次进入国产飞机行业工艺材料选用目录,打通了大飞机涂装研磨系列产品进入民用飞机生产制造和维修的关键节点;公司与中国空间技术研究院合作的“航天器用非晶合金反射镜样品试制和验证试验”项目也正在积极落地;

(4) 公司会全力保证年度目标达成,具体业绩请您关注后续公告。

2、今年原材料涨价潮对公司业绩影响很大,公司如何应对成本压力?

答:原材料涨价对成本有一定影响。原材料开始上涨时,公司已加强对上游市场关注和供应商的支持,采取加大库存、锁定价格、开发新供应商、改变采购模式、采取期货工具等方式全方位保证原材料供应和成本控制。

3、公司在汽车领域的营收占比为多少?主要客户有哪些?

答:您好,公司的产品应用于多家国内外汽车厂商及汽车售后市场,但基于保密要求,暂时不方便对外披露,感谢您的谅解。

4、杨总,公司如何看待 5G 时代带来的市场增量?

答:您好!受益于 5G 带来的机遇,国产手机厂商在全球市场的竞争力上升,2021 年 1-2 月规模以上工业生产智能手机产量 14448 万台,同比增加 48.8%,智能手机的需求将持续增长;同时,5G 发展同步升级的智能穿戴、通讯通信设备和笔记本等电子产品,以及 5G 基站建设加速,都会对工艺技术提出更高要求并为公司抛光材料及智能装备业务带来发展机会。

5、目前印度疫情严重,公司目前口罩机有销往印度的吗?

答:您好!感谢您提供的商业信息,公司会予以考虑,谢谢。

6、能否介绍公司 2020 年客户开发情况。

答:您好!公司客户结构以 3C 电子、汽车制造及售后行业及家具木器行业,同时,公司在以上各个领域都有重要客户开拓。

7、目前在手订单有多少?交货周期一般为多长?

答:您好,公司抛光材料和智能设备产品根据订单规模、前期与客户的沟通情况、客户时间需求等因素其交付周期均有不同,但公司整体交期较为及时,不属于需长周期制备的

产品。

8、从 1 季度实现利润来看，公司竞争力明显减弱，采取了哪些方法进行应对？

答：您好！今年一季度公司利润下降的主要原因是上半年原材料大幅上涨、股权激励摊销费用较去年上涨以及智能装备业务受开发周期、验收周期影响营收下降等原因造成。

针对原材料上涨，公司已加强对上游市场关注和对供应商的支持，开发新供应商、改变采购模式、采取期货工具等方式全方位保证原材料供应和成本控制；针对智能装备业务方面，公司则已加大开发力度，不断实现潜在客户的转化，持续深化服务重点客户、大客户，以实现业绩长期稳定增长。

同时，虽然公司一季度利润整体下降，但公司抛光材料业务较上年同期增长 159.83%，重点开发及跟进的汽车、3C 行业几个大客户产品订单情况良好，发展后劲充足。

9、请问：公司在精密仪器方面的产品都有哪些？应用领域？合作的大客户有哪些？

答：您好！公司智能装备产品系列主要有五轴数控抛磨机床、玻璃抛光机器人、陶瓷背板加工设备、全自动 KN95 医用口罩机和平面自动化口罩机等，另外，公司可以根据客户需求提供定制化数控设备。

10、请问公司 2021 第一季生产经营状况如何？与去年同期相比如何呢？

答：您好！公司 2021 年第一季度营业收入为 7,812 万元，同比增长 3.00%；归属于上市公司股东的净利润为 384 万元，同比下降 52.98%；扣非后净利润为 285 万元，同比下降 63.02%。

11、去年在口罩机方面有开发，而且比较成功，是否借此进入医疗器械方面的生产和研发，发挥在精密仪器方面的优势，形成利润增长点？

答：您好！感谢您提出的宝贵建议，公司将立足于自身五轴联动数控机床技术优势，开发适应于上下游产业升级需求的智能数控设备及自动化生产设备总成，不断提高产品加工精度、效率、稳定性等精细化指标，向系列化、智能化、定制化方向发展，为公司向高端智能装备制造升级打下坚实基础。

12、请问贵司 3-5 年的发展战略是什么？

答：您好！公司始终坚持深耕主业，在技术战略上，有效整合互补性的外部资源、加大技术创新投入；在生产上，优化生产工艺，强化节能减排，实现业务发展与环境资源之间的和谐；在法人治理上，加强学习培训提升治理水平，完善公司治理制度；最终建成具备核心竞争力、为股东带来合理回报、有效承担社会责任、与环境资源保持和谐可持

续发展的新型研磨抛光材料行业龙头企业，服务科技发展，铸造精密抛光材料第一品牌。

13、2020年口罩机共交货多少？收入多少？

答：您好！2020年上半年受新冠病毒疫情爆发，战疫产品口罩机需求旺盛，子公司金太阳精密研发生产的口罩机业务实现了较好业绩。

14、今年营业收入减少但净利润增加的原因？

答：您好！公司2020年度高端智能数控装备收入同比增加68.40%，其毛利率高达60.45%，在其他产品营收下降的情况下，净利润仍有所上升。

15、没有成长性，公司的投资价值在那？有哪些新的利润增长点？

答：您好！公司2018至2019年近两年净利润复合增长率为15%，均保持稳健增长。同时，公司始终坚持深耕主业，在技术战略上，有效整合互补性的外部资源、加大技术创新投入；在生产上，优化生产工艺，强化节能减排，实现业务发展与环境和资源之间的和谐；在法人治理上，加强学习培训提升治理水平，完善公司治理制度；最终建成本具备核心竞争力、为股东带来合理回报、有效承担社会责任、与环境和资源保持和谐可持续发展的抛光材料行业龙头企业。

16、公司第一季度业绩为何下降这么多？未来有哪些措施？

答：您好！今年一季度公司业绩下降的主要原因是上半年原材料大幅上涨、股权激励摊销费用较去年上涨以及智能装备业务受开发周期、验收周期影响营收下降等原因造成。针对原材料上涨，公司已加强对上游市场关注，今后公司会加强对供应商的支持、开发新供应商、改变采购模式、采取期货工具等方式全方位保证原材料供应和成本控制；针对智能装备业务方面，公司则将加大开发力度，不断实现潜在客户的转化，持续深化服务重点客户、大客户，以实现业绩长期稳定增长。

同时，虽然公司一季度业绩整体下降，但公司抛光材料业务较上年同期增长159.83%，重点开发及跟进的汽车、3C行业几个大客户产品订单情况良好，发展后劲充足。

17、公司的负债比率有多少？

答：您好！2020年公司资产负债率30.22%。

18、母公司收入增长，但净利润下降的原因？

答：您好！今年一季度公司业绩下降的主要原因是上半年原材料大幅上涨、股权激励摊销费用较去年上涨以及智能装备业务受开发周期、验收周期影响营收下降等原因造成。针对原材料上涨，公司已加强对上游市场关注，今后公司会

加强对供应商的支持、开发新供应商、改变采购模式、采取期货工具等方式全方位保证原材料供应和成本控制；针对智能装备业务方面，公司则将加大开发力度，不断实现潜在客户的转化，持续深化服务重点客户、大客户，以实现业绩长期稳定增长。

同时，虽然公司一季度业绩整体下降，但公司抛光材料业务较上年同期增长 159.83%，重点开发及跟进的汽车、3C 行业几个大客户产品订单情况良好，发展后劲充足。

19、公司去年目标虽完成，今年能否保证完成年度目标吗？

答：您好！根据公司经营规划，主要增长目标是在 3C 行业和汽车行业，3C 方面公司耗材业务会有较大增幅，子公司的业务同样会对公司销售情况有较大贡献；其次就是我们的汽车制造和汽车后市场，也会有较高增幅。

20、请问公司在财务结构上有什么不足，打算采取哪些举措。

答：您好！公司执行稳健的财务政策，今年会加强现金管理、根据公司发展适当提高负债率。

21、公司现在负债总额是多少？每年负债的利息是多少？谢谢。

答：您好！公司现金流充足，2020 年 12 月 31 日合并报表负债合计数为 2.29 亿元，实际短期负债金额较低，利息费用 70.3 万元。

22、今年原材料涨价潮对公司业绩影响很大，公司如何应对成本压力？

答：您好！针对原材料上涨，公司已加强对上游市场关注，今后公司会加强对供应商的支持、开发新供应商、改变采购模式、采取期货工具等方式全方位保证原材料供应和成本控制；针对智能装备业务方面，公司则将加大开发力度，不断实现潜在客户的转化，持续深化服务重点客户、大客户，以实现业绩长期稳定增长。

23、公司在汽车领域的营收占比为多少？主要客户有哪些？

答：您好，公司的产品应用于多家国内外汽车厂商及汽车售后市场，但基于保密要求，暂时不方便对外披露，感谢您的谅解。

24、杨总，公司如何看待 5G 时代带来的市场增量？

答：您好！受益于 5G 带来的机遇，国产手机厂商在全球市场的竞争力上升，2021 年 1-2 月规模以上工业生产智能手机产量 14448 万台，同比增加 48.8%，智能手机的需求将持续增长；同时，5G 发展同步升级的智能穿戴、通讯通信设备

和笔记本等电子产品，以及 5G 基站建设加速，都会对工艺技术提出更高要求并为公司抛光材料及智能装备业务带来发展机会。

25、目前印度疫情严重，公司目前口罩机有销往印度的吗？

答：您好！感谢您提供的信息，谢谢。

26、能否介绍公司 2020 年客户开发的整体情况。

答：您好！作为新型抛光材料及智能数控设备研发制造企业，公司始终坚定“服务科技发展，为客户创造价值”的宗旨，坚持用高质量的产品和精准的技术服务为客户提供绿色、完善、高效的个性化解决方案。在稳固现有营销渠道和客户的基础上，公司紧抓各大智能终端新技术、新材料升级换代带来的发展机会，深挖下游 3C 电子、汽车制造、航空航天行业头部大客户需求，在疫情冲击下，依然取得了较好的成绩。具体开发情况请您查阅公司 2020 年度报告，谢谢关注。

27、目前在手订单有多少？交货周期一般为多长？

答：您好，公司抛光材料和智能设备产品根据订单规模、前期与客户的沟通情况、客户的时间需求等因素其交付周期均有不同，但公司整体交期较为及时，不属于需长周期制备行业。

28、近几年的固定资产，技术改造的投资效果如何，是否达到了预期的目标，不考虑市场因素，简单考虑毛利情况是否合理呀。

答：您好！公司近几年来投资的新厂房、设备和技术投入，都取得了良好的效益，持续增长的营收和净利润就是最好的证明。

29、年产 300 万平方米超精细研磨材料项目目前进展如何？预计达产后营收利润能增长多少？

答：2020 年，受德国疫情影响，公司“年产 300 万平方米超精细研磨材料项目”最后一环的设备及工艺验证无法顺利完成，公司已采取远程方式与德国工程师沟通以便积极验收。该生产线投产后将有助于公司进一步拓宽产品种类，以优质产品和更高效率满足客户需求。另外，受莞番高速施工影响，公司“研发中心项目”及办公楼装修无法启动，预计将于今年下半年开始装修并尽快投入使用。

30、一季度三项现金流均为负数，目前公司资金链状况是怎么样的？

答：请看一季报“主要财务数据变动及原因”章节。

31、公司产品的智能化程度处于行业什么水平？

答：您好！公司将立足于自身五轴联动数控机床技术优

势，开发适应于上下游产业升级需求的智能数控设备及自动化生产设备总成，不断提高产品加工精度、效率、稳定性等精细化指标，向系列化、智能化、定制化方向发展，为公司向高端智能装备制造升级打下坚实基础。

32、公司在研发上有哪些规划？目前有什么阶段性进展？

答：您好！一方面，公司将继续加大新型抛光材料的研发力度，完善超精密抛光产品、3D 结构磨具、应用于 3C 电子和汽车行业以及液晶显示屏行业的高端研磨产品的工艺优化及研发，对依靠进口的研磨抛光产品如芯片抛光片及抛光液等产品，完成立项，开展工艺设计、论证及市场验证工作。另一方面，公司将立足于自身五轴数控机床技术优势，开发适应于上下游产业升级需求的智能数控设备，不断向系列化、智能化、定制化方向发展，为公司向高端智能装备制造升级打下坚实基础。

33、请问公司目前的人员结构是怎么样的？

答：您好，公司人员以生产、技术研发、销售为主，分别占比为 63%、19%、9%，具体人数可见公司 2020 年度报告全文，谢谢关注。

34、公司是如何实现产业协同的？

答：您好！母子公司在销售、技术、财务方面均有较强的协同效应。销售方面，双方产品有互补性，可以进行相互的客户渗透，优化营销资源使用效率；技术方面，智能终端产品性能的提升既依赖于子公司的设备和工艺又依赖于母公司抛光材料；财务方面，双方互不可优化财务成本或提升闲置资金效率。

35、您好，请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在？如何保持这种优势

答：公司自有核心竞争力有敏税的科技创新意识、明确的产品战略、综合服务优势、核心团队成员稳定、产业链协同优势、资本优势。公司立足于新材料方面打磨抛光的技术优势，积极进行产业链延伸布局，是行业内首家集抛光材料、智能装备、加工工艺系列化产品及服务于一体，为客户提供精密研磨抛光与精密结构件制造综合解决方案的专业企业。

36、诸总您好，客户那边一般账款回收要多久，应收账款风险是与否可控

答：公司应收款主要有现收、月结、分期付款三种结算方式，大部分是月结 30 天，设备销售部分采用分期付款和融资租赁结算方式结算。应收账款风险可控。

37、公司加权净资产收益率是多少，对比同行情况如何？

答：您好！公司 2018 至 2020 年度加权净资产收益率分别为：11.09%、11.31%、14.89%

38、公司获得的政府补助主要是关于哪方面的补助？

答：您好！公司会根据具体项目开发情况和国家政策享受一定的政府补贴或税收优惠，如作为高新技术企业公司所得税为 15%、节能降耗项目、展会补助等。

39、去年看到很多减持公告，但最近看到只有一个高管减持了。那其他之前公告过的减持而还没有减持的，还会继续减持计划吗

答：您好！截至目前，公司暂无正在进行中的董监高减持计划。

40、董事长您好，当前公司发展遇到的最大挑战和机遇是什么？

答：您好！2021 年将是公司发展史上最为艰巨的一年，由于欧美国家对中国打压的力度持续加大将使公司产品的出口受到严重的影响，同时我们还将面临着原材料价格大幅度上涨的巨大压力。面对如此严峻的挑战，公司将围绕“服务科技发展，铸造精密抛光材料第一品牌”的发展战略，牢固树立“以客户为中心，用高质量的产品和精准的服务为客户提供绿色、高效的一体化解决方案，持续为客户创造价值”的经营理念，实施“聚焦客户需求，实现差异化竞争”的经营策略，重视企业内部管理升级，强化精益生产和资源配置，密切关注科技发展趋势，拓宽产品应用领域，布局国家支持的超精密新型抛光材料及高端智能装备等新兴战略产业，加大上下游产业链投入，永葆持续发展活力。

41、您好上市公司中，金太阳有竞争对手的公司吗

答：您好！公司立足于新材料方面打磨抛光的技术优势，积极进行产业链延伸布局，是行业内首家集抛光材料、智能装备、加工工艺系列化产品及服务于一体，为客户提供精密研磨抛光与精密结构件制造综合解决方案的专业企业。

42、未来三年的发展战略可以分享一下吗

答：您好！公司始终坚持深耕主业，在技术战略上，有效整合互补性的外部资源、加大技术创新投入；在生产上，优化生产工艺，强化节能减排，实现业务发展与环境和资源之间的和谐；在法人治理上，加强学习培训提升治理水平，完善公司治理制度；最终建成具备核心竞争力、为股东带来合理回报、有效承担社会责任、与环境和资源保持和谐可持续发展的新型研磨抛光材料行业龙头企业，服务科技发展，铸造精密抛光材料第一品牌。

43、能按顺序回答问题吗，谢谢

答：您好！公司本次参加业绩说明会的领导及同事较多，

大家对不同问题的专业理解和偏好不同，敬请体谅，谢谢。

44、公司一季度业绩大幅度下降，问一下杨董接下去的3个季度你预计公司生产经验状况会不会好起来？

答：您好！公司2021年计划实现销售收入同比增长20%以上，公司将围绕“服务科技发展，铸造精密抛光材料第一品牌”的发展战略，高度重视企业内部管理升级，强化精益生产和资源配置，密切关注科技发展趋势，拓宽产品应用领域，不断寻找新的利润增长点，全力以赴保证年度目标的实现。

45、公司的募投项目到底啥时候可以完成投产，一再推迟，失信于投资者！

答：您好！受德国疫情影响，公司“年产300万平方米超精细研磨材料项目”最后一环的设备及工艺验证无法顺利完成，公司已采取远程方式与德国工程师沟通以便积极验收。该生产线投产后将有助于公司进一步拓宽产品种类，以优质产品和更高效率满足客户需求。另外，受莞番高速施工影响，公司“研发中心项目”及办公楼装修无法启动，预计将于今年下半年开始装修并尽快投入使用。

46、募投了什么项目？

答：您好！公司主要募投项目为年产300万平方米超精细及研发中心建设项目，具体可见公司《2020年度募集资金存放与使用情况的专项报告》，谢谢。

47、高端智能数控设备毛利率同比上升的主要原因是什么？

答：您好！主要是2020年度口罩机业务的增长带动了高端智能数控装备业务毛利率的上升。

48、请问董事长，去年疫情公司一季度纯利润还有八百万，今年一季度却只有三百捌拾肆万多，为什么？

答：您好！今年一季度公司业绩下降的主要原因是上半年原材料大幅上涨、股权激励摊销费用较去年上涨以及智能装备业务受开发周期、验收周期影响营收下降等原因造成。针对原材料上涨，公司已加强对上游市场关注，今后公司会加强对供应商的支持、开发新供应商、改变采购模式、采取期货工具等方式全方位保证原材料供应和成本控制；针对智能装备业务方面，公司则将加大开发力度，不断实现潜在客户的转化，持续深化服务重点客户、大客户，以实现业绩长期稳定增长。

同时，虽然公司一季度业绩整体下降，但公司抛光材料业务较上年同期增长159.83%，重点开发及跟进的汽车、3C行业几个大客户产品订单情况良好，发展后劲充足。

49、请问杨伟副总经理，为什么要减持公司股票？是不

	<p>是不看好公司前景。</p> <p>答：您好！公司董事兼高管杨伟前期减持主要是出于个人资金需求，同时，其减持计划目前已经期满，感谢关注。</p> <p>50、为啥股价不涨反跌之前大盘不好，股价也维持在 20 左右。</p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注。公司将不断加强管理和沟通，努力做好公司的经营管理工作，推动公司稳定发展，以良好的业绩回报投资者，进一步提升市场认可度！</p> <p>51、请问董秘，公司今后还会不会介入芯片打磨方面。</p> <p>答：您好！公司将布局国家大力扶持的新型超精密抛光材料及超高纯纳米氧化物磨料等半导体行业抛光材料产品的研发和投入，完成工艺设计、市场验证工作并为项目的实施量产打下坚实的基础，打破国外垄断，填补国内空白，实现产品进口替代。</p> <p>52、杨经理的减持计划实施了吗</p> <p>答：您好！董事兼高管杨伟的减持计划已经期满，公司暂无正在进行的董监高减持计划。</p> <p>53、你们产品在中车运用的怎么样了？</p> <p>答：您好！感谢您的提问，公司已经连续四年成为中车株洲电力机车有限公司抛光材料类主要供应商，累计中标产品达九款。公司中标产品主要应用于城轨机车机身等外观件的研磨抛光，主要产品系列有干磨砂纸、双面颗粒打磨砂纸等。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 05 月 07 日