

证券代码：002409

证券简称：雅克科技

## 江苏雅克科技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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	详见附件清单
时间	2021年5月11日下午14:00—17:00
地点	宜兴陶都半岛酒店三楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：沈琦 董事会秘书兼财务总监：覃红健
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次路演活动主要分为两个环节。第一环节由公司董事长及董事会秘书针对本次非公开发行项目及公司情况做个简要的介绍，第二环节为投资者问答环节。</p> <p>提问环节主要情况如下：</p> <p>1、关注到公司在收购光刻胶业务前，该业务是亏损的，公司在后续将采取哪些措施来实现扭亏盈？</p> <p>答：韩国COTEM公司的光刻胶业务在公司购买江苏科美特新材料有限公司股权并实际控制COTEM公司之前确实存在一定的亏损，但是从公司接手后，该业务已经开始实现盈利。公司接手后，COTEM公司的TFT光刻胶销量比之前增长了20%—30%。未来销量会进一步增长，其业绩</p>

情况会持续向好。后续假使出现亏损的情况，也并不是经营造成的，而是公司为了执行在购买 LG 化学下属的彩色光刻胶事业部的部分经营性资产时签署的《业务转让协议》，把 cotem 原有的厂房拆除，腾出空间建设彩色光刻胶生产线导致的。这部分生产线建设涉及的资金量较大。

2、关于募投项目中的“新一代电子信息材料国产化项目-光刻胶及光刻胶配套试剂”项目，公司预测，项目建成后光刻胶业务相关的营业收入在 2022 年能达到 15 亿元人民币左右，建成后 5 年营业收入能达到 40 亿元人民币左右。想请教公司：前述预测是基于对未来光刻胶市场需求会快速增长还是会有其他光刻胶竞争对手退出，公司在市场占有率方面会有大大提高而做出的判断？

答：对于中国目前的面板产业来讲，更需要本地化的光刻胶生产企业。到目前为止，光刻胶产品的增量主要不在中国大陆，而在韩国和中国台湾地区，从这一方面来讲，公司对台湾市场的开拓是相对乐观的，友达光电已经开始批量供应，预计未来会继续放量增长，群创光电已经开始上线测试。就客户而言，公司目前光刻胶业务的海外客户除了有 LG 显示、还有三星。三星需要的光刻胶相对目前 LCD 光刻胶的价格和工艺难度都更高，而公司经过多年的技术积累，拥有多项光刻胶相关的专利。同时，中国大陆的市场也已经启动，随着客户产线投产，公司未来在中国大陆市场的销量将持续增长。与国内其他企业相比，公司在技术、市场等方面更具竞争优势。公司在客户端有产品、有技术、有信心能取得更多客户订单。

同时，公司上述对未来的收入预测，不仅包含光刻胶产品收入，还包括与之配套的显影液，剥离剂，清洗剂、稀释剂等相关试剂的收入。综合上述因素，公司对新一代电子信息材料国产化项目-光刻胶及光刻胶配套试剂项目作出前述预测。

3、关于新一代电子信息材料国产化项目-光刻胶及光刻胶配套试剂项

**目，请教公司：生产地从韩国转移到国内，在客户端的相关测试是不是需要重新进行？**

**答：**光刻胶产品，其供应商由 LG 化学变更为雅克韩国工厂，这个过程中的供应商认证是存在一定难度的。但是从雅克韩国工厂转移到中国国内，由于供应商实质上为一家，而且产品和生产工艺没有变化，因此在客户端的认证相对而言会简单许多，但在客户端的 PCN 测试是需要完成的。在客户端 PCN 的测试时间比认证一个新产品的的时间会短很多，因为产品规格这些数据是一致的。所以，公司在募投项目建成后，生产地从韩国转移至国内，在客户端的测试上不存在障碍。

**4、公司目前有不同的业务板块，想了解公司在这一方面的协同整合情况如何？中国团队和韩国团队如何进行沟通协作？**

**答：**从技术和客户群体来说，公司有几个业务板块确实是不相通的，所以公司目前采取事业部模式，主要是根据下游的业务行业进行区分的。

以电子材料事业部为例，目前该事业部主要以韩国团队的运营负责人为领导，而中国新工厂的建设和业务的拓展主要依靠中国团队。为了加强整合，公司把中国市场开发及新工厂建设纳入整个事业部的考核里。这就意味着国内工厂的建设和业务运营情况会与韩国团队的业绩考核挂钩。UP Chemical 公司是这样，COTEM 公司亦是如此。在这一方面，韩国团队和中国团队在市场、技术、客户端、供应链的角度，是具有较为密切的协同整合的。从产业链的角度来说，从客户技术输入，到公司自身研发，再回到客户端技术输出，这个过程中体现的链条整合效果较好。

公司的研发团队主要是为客户服务的，当国内研发团队技术能力不够的时候还是需要依靠韩国研发团队提供协助。目前，公司为加强国内外研发团队的沟通交流，安排了韩国团队人员负责中国新工厂的规划建设，同时也安排中国团队的人员前往韩国工厂进行培训和交流。

	<p>5、公司的 LNG 保温板材业务的毛利和净利水平如何？其材料主要是聚氨酯，想跟公司请教：就 LNG 保温板材行业是否存在进入壁垒？</p> <p>答：目前来看的话，MARKIII 板材的毛利水平大概在 30% 左右。公司去年承接了很多订单，今年开始陆续交货，所以净利润水平目前还无法确定。</p> <p>关于 LNG 保温板材的行业壁垒，首先，LNG 保温板材项目资金投入较高，截至目前，公司已投入 5 亿人民币左右。就项目资金投入而言，普通的聚氨酯泡沫生产企业相对难以完成。其次，LNG 保温板材的原材料确实是聚氨酯，但是个工程化的产品，聚氨酯材料只是其中的一部分，占 20% 左右，其技术本身不是普通聚氨酯材料技术能达到的。在 LNG 保温板材加工过程中，次屏蔽层关键材料 FSB 和 RSB 技术复杂程度较高，公司目前已有相关技术储备。生产能够用于 LNG 保温板材的增强型聚氨酯材料的关键是在保证聚氨酯质量和绝热性能的同时，使其兼具高强度力学性能、高尺寸稳定性以及防火安全性，对技术要求较高。最后，进入该行业需要完成 GTT 公司的认证，认证标准严格，认证费用较高，且认证周期通常较长。</p> <p>综上，资金、技术和认证构成 LNG 保温板材行业的三大进入壁垒。</p> <p>注：接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	与会人员名单
日期	2021 年 5 月 11 日

附件：与会人员名单

序号	机构名称	到访人姓名
1	鲁信创投	马展
2	北方工业	王闻华
3	嘉实大岩资本	刘洁
4	湖南轻盐创投	何浩泽
5	江苏毅达	王彬
6	江苏毅达	李华俊
7	湖南湘江中盈	黄筱烨
8	肇万投资（富善投资）	崔磊
9	镨盛投资（肇万投资）	黄庆仰
10	江苏瑞华	章礼英
11	富国基金	沈衡
12	百年保险资管	冯轶舟
13	中电科投资控股有限公司	刘晨光
14	中电科投资控股有限公司	李畅
15	中金启融	张炜林
16	中金启融	谢禛
17	华融证券资管	樊志斌
18	劲邦资本	王荣进
19	伟星投资	杨克华
20	国金证券自营	孙蔚
21	混沌投资	孙宁
22	混沌投资	朱宇轩
23	国投聚力	左进
24	东证资本	张盛博
25	东证资本	刘红
26	民生银行省行	陈慧
27	民生银行省行	冯飞
28	湖南五矿高创股权基金	童文先
29	湖南五矿高创股权基金	侯冠华
30	君海创芯	蒋逸杨
31	五星控股	苏宏波

32	五星控股	周建德
33	五星控股	郭庚钊
34	国寿安保基金	撒伟旭
35	城泰投资	赖伟涛
36	国开装备基金	李瑜婷
37	江苏民营投资	罗梓丹
38	江苏民营投资	耿岩
39	江苏民营投资	邹昫益
40	中信建投资管	陈友章
41	申万宏源	宋涛
42	申万宏源	胡双
43	招商基金	张林
44	华宝基金	代云峰
45	泓澄投资	陈騫
46	泮谊投资	区伟良
47	长盛基金	顾文天
48	中港荣鑫	李梹立
49	财通资管	邵沙鏞
50	信达澳银	张凯
51	中信证券	陈旺
52	宏道投资	段然
53	上海人寿	田发祥
54	银叶投资	寇晨飞
55	无锡金控	任惠垠
56	无锡金控	林璐
57	伟星投资	单科
58	中银证券	余嫛嫛
59	毕盛投资	张清
60	毕盛投资	王兴林
61	海通证券	张翠翠
62	中睿合银	陈诚
63	中睿合银	刘春梅
64	华泰联合证券	傅淼权

65	睿亿投资	楼鸿强
66	成都金控	罗毅
67	中银证券	王海涛
68	申万宏源	雷宁
69	石溪资本	高峰
70	华西银峰投资	李博翰