

证券代码：002132

证券简称：恒星科技

河南恒星科技股份有限公司 投资者关系活动记录

编号：20220330

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他	
参与单位名称及人员姓名	安信基金	张鹏
	柏荟医疗科技	陈平
	伯乔投资	王峰、苟茗焮
	财通证券	洪慧、张雅容、李晨、龚斯闻、石然青、付正浩
	德邦证券	张家栋
	东方红资产	郑华航
	东吴证券	王钦扬、杨件
	富安达基金	路旭
	广发基金	李阳
	贵源投资	赖正健
	国富基金	吉晟
	国金鼎兴投资	张艳、王竖、郑一鸣、谢军
	国元证券	杜旷舟
	鸿凯投资	李明月
	华安证券	李莹、许勇其、王亚琪
	华鑫证券	张涵、臧天律
	基明资产	区晓
	玖歌投资	张超
	泰康资产基金	黄成扬
	乾惕资产	彭聪
	瑞信致远	游锦泉
	天弘基金	涂申昊
	鑫元基金	葛天伟
	西部证券	章启耀、邢孔骏
湘楚资产	杨华	

	优思投资	张晨光
	西南证券	王宁、邵桂龙
	长江证券	张俊、易轰
	长信基金	王俊阳
	中银基金	时文博
	中银资管	蒲延杰
	中欧瑞博	孙清华
	个人	王博、任长海、张新晖
时间	2022年03月30日	
地点	线上	
上市公司接待人员	公司董事、副总经理 李明 公司副总经理、董事会秘书 张召平	
记录人	谢建红	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司成立于1995年，金属制品领域专业制造商。产品主要包含子午轮胎用钢帘线，橡胶软管用胶管钢丝，电力电缆用镀锌钢丝、镀锌钢绞线，基础设施建设用PC钢绞线、晶硅片等硬脆材料切割用金刚线。</p> <p>除金属制品业务外，公司有机硅项目正按计划推进。截至目前，公司有机硅产品目前项目装置全流程已打通，并产出符合客户需求的DMC产品且形成销售。公司正在形成以金属制品及化工新材料为主的双主业发展格局。</p> <p>二、公司2021年度经营情况介绍</p> <p>1. 2021年度经营情况</p> <p>2021年度，公司虽然受到疫情、自然灾害、原材料价格波动及员工持股计划费用等因素的影响，但公司主营业务产品收入依然增长稳定。公司2021年度实现营业收入33.96亿元，同比增长19.89%；实现归属于上市公司股东的净利润1.40亿元，同比增长14.80%，扣除非经常性损益的净利润1.18亿元，同比增长27.16%。公司2021年度计提了员工持股费用，剔除该影响，公司全年实现的归母净利润为1.73亿元，同比增长41.53%。业绩增长主要得益于金刚线产品的产销量较上年同期大幅增长，给公司带来了有力的利润增长点，从而带动公司利润整体增加。</p> <p>三、问题交流</p> <p>Q：公司金刚线2021年度销售情况，毛利率提升原因。</p>	

A: 2021年,公司金刚线产品共计销售805.83万公里,较上年同期大幅增长;综合毛利率为42.89%,较上年同期增长29.16%。随着该产品产能的持续释放,毛利率得到有效提升。

Q: 金刚线单机16线的生产效率和技术壁垒,对比业内友商。

A: 目前公司16线机运行稳定,在同等车速下较之前的8线机和11线机生产效率大幅提升。目前金刚线行业内尚没有统一的技术标准,每个企业都拥有自己独到的技术,技术壁垒没有可比性。

Q: 市占率从个位数提升至25%-30%,公司下游客户对接情况。

A: 目前公司金刚线产品下游客户除隆基股份外,与业内其他客户基本都有商务往来,产品订单充足。

Q: 金刚线技术规格,最细线径多少,降本空间多大?

A: 我司为行业内唯一具备全产业链技术的金刚线生产企业,拥有专业的金刚线产品研发团队,长期专注于金刚线的研发,可依据客户要求提供相应的产品,针对不同客户不同机台提供量身定做的线锯产品。公司目前主要向客户提供40 μ m和38 μ m的金刚线,36 μ m和35 μ m少量供应。随着该产品产能的持续释放,成本尚有一定的下降空间。

Q: 碳钢母线 vs 钨钢母线

A: 据了解目前钨丝线技术稳定性尚有待验证,经与客户沟通交流,在目前硅料及硅片价格较高的情况下,钨丝线通过更细线径切割可以提高出片量,可降低下游企业生产成本,但与碳钢母线相比,如果硅料价格继续下降,钨丝线将不再具备明显优势。

Q: 公司有机硅产品产能释放节奏及远期出货量。

A: 公司有机硅产品计划2022年末达到设计产能(12万吨)的70%-80%。计划第一季度产能达到2500吨,第二季度产能达到24000吨,第三季度产能达到27000吨,第四季度产能达到27000吨。

Q: 公司有机硅产品对比友商成本优势。

A: 公司有机硅项目所建区域具有盐酸、甲醇等基础原料和水、电、汽等公用工程的供应和价格优势,所在园区运输

条件优越，水、电、汽等供应充足。为项目的低成本运行提供了保证条件。

Q: 有机硅客户开发情况。

A: 公司有机硅下游客户主要集中在山东、江浙、广东、湖北及江西一带，目前以使用硅油、硅橡胶的客户为主，目前储备客户的有南京东爵、宁波润禾、东莞新东方等，主要锁定高温硫化硅橡胶、建筑密封胶、织物整理剂、新能源汽车灌封、密封胶、电子灌封胶、光伏用胶等领域。

Q: 公司为何当初建设有机硅？

A: 公司原布局硅料、硅锭、切片等完整光伏产业链条，2018年受光伏行业“531新政”冲击，国家降低光伏补贴、控制发展规模，从上游硅料，到中游的铸锭、切片，再到下游的电池片和电站，都受到不同程度的影响。公司当地的多晶硅项目受到电价制约，继续发展的空间不大，公司决定向新领域拓展。

经过公司长期考察，发现有机硅工业是伴随现代工业迅速兴起的新兴产业，其产品品种众多、性能优良，有“科技发展催化剂”和“工业催化剂”的美誉，在工农业生产、新兴技术、国防军工、医疗卫生以及人们日常生活、交通运输等方面得到广泛应用。近几年国内外有机硅工业发展迅速。

基于上述原因，经公司考察确认，公司计划将多晶硅的业务转型生产有机硅，以有机硅产业作为一个投资方向，并以此为基础，结合西部地区的资源优势条件，在有机硅产业发展上做出一个具有一定国际竞争能力的产业集群，参与该行业的国际竞争。

Q: 传统业务市场格局及行业市占率。

A: 公司传统业务金属制品行业竞争较为充分，但公司具备规模优势、品牌优势、成本优势，市占率始终居于行业前列。

Q: 传统业务出货量指引及广西一带一路布局。

A: 公司传统产品 2022 年计划销售 60 万吨。广西建设预应力钢绞线建设基地意在辐射我国西部地区及东盟十国。