

证券代码：300554

证券简称：三超新材

南京三超新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-02

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	2022年6月14日下午15:00~16:00：德邦证券 高远、成浅之；银华基金管理：陈晓雅；红土创新基金管理：张乔波；上海上海理成资产管理：谢定禾等。 2022年6月16日下午15:00~16:00：天风证券 张钰莹；华创自营 贾远；华商基金 郝思佳；太平资产 曾梦雅；南土资产 赵焱阳；昊晟投资 钟思文；银华基金 郭磊；华美投资 钟俊杰；鸿道投资 王凯；李浩田 慎知资产；中英人寿 黄翊鸣；盈峰投资 李明刚；中欧瑞博 刘飞；贝莱德 杨雅童；青骊投资 匡人雷；禅龙投资 王翔宇；国金自营 曾萌；潼骁投资 王喆。
时间	2022年6月14日下午15:00~16:00 2022年6月16日下午15:00~16:00
地点	投资者电话交流会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：吉国胜 财务负责人：姬昆
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简介 三超新材成立于1999年1月，公司于2017年4月份在深交所创业板发行上市。公司的主营业务为超硬材料工具的研发、制造和销售，公司产品有金刚线和金刚石砂轮，包括一些半导体行业用的金刚石砂轮等。 二、提问交流

问 1: 2022 年第一季度公司业务中的电镀金钢线、金刚石砂轮的业务占营收的比例?

答: 公司产品电镀金刚线占营收的比例有百分之八十以上, 金刚石砂轮产品加起来百分之十几。

问 2: 2022 年第一季度营业收入同比于 2021 年增长 20.21%, 但公司的利润、净利润却有所下降, 原因是什么?

答: 主要原因在于原材料价格上涨、金刚线产品售价降低、可转债利息费用化增加、研发投入增加等, 比如江苏三晶的研发项目投入较多。

问 3: 公司的研发费用近几年投入的比例一直比较大, 可以看到公司也十分注重产品技术的研发, 请问公司的研发费用一般会投入到哪些领域? 这些产品或者技术目前的业务贡献是怎样?

答: 公司目前在研的项目涉及金刚线产品、金刚石砂轮产品, 其中金刚石砂轮包含了半导体行业用精密工具和精密刀具用金刚石工具的研发, 投入较大的主要是江苏三晶公司, 较去年这部分的研发费用投入较多, 由于多款产品都处于研发测试阶段, 产出可能还要再有较长的一段时间。

问 4: 公司的销售毛利率从 2020 年开始呈现下降的趋势, 请问具体原因是什么? 目前行业整体毛利率情况如何?

答: 最主要的原因一是金刚线售价的降低, 二是原材料成本的上涨。同行业的一些企业毛利水平的确高于公司, 个人认为这个行业是很看规模效应的, 规模越大成本上会越有优势, 毛利率会有一定提高。

问 5: 公司在 2022 年业绩指引以及主要营收、利润增长点

哪里？

答：公司 2022 年业绩的主要营收增长点还是在光伏行业用的金刚线上面，特别是硅切片线，预计今年七月底能完成公司可转债的募投项目，细线产能达到 700 万 km/年，再加上之前的产能，所有金刚线合计产能可达 1000 万 km/年，这部分产能完全释放后，预计销售收入会有所增长。

问 6: 公司在 2022 年第一季度经营活动现金流量净额同比有所下降，具体的原因？是否有相对应的应对措施？

答：比 2021 年同期下降的原因,一是应收票据到期收回或贴现，二是原材料价格上涨也导致了现金的流出。公司目前现金流比较充足，银行的授信也比较充足。

问 7: 在碳中和政策背景之下，光伏装机量迎来了非常大的增长，同时也带动了上游金刚线市场，请问公司金刚线业务随着光伏行业快速发展有什么积极的影响吗？这部分对业务的贡献大概是多少？

答：公司大部分营收来自光伏行业，主要产品是金刚线，光伏行业的发展势必会带动金刚线的需求增长，目前公司金刚线的销售较去年同期是有所增长的。

问 8: 目前看到用钨丝作为母线来生产的金刚线优势比较大，请问一下公司如何看待？未来有无相关投产计划？

答：钨丝相对碳钢丝主要是抗拉强度大，韧性强，耐腐蚀、耐高温等优点，线径可以更小、断线率更低。目前国内厂家基本都处于同一水平，公司在积极跟进，已经着手研发和生产，但是钨钢丝的成本较高，将来的发展需要看客户的实际需求。

问 9：公司新投资的江苏三晶半导体材料有限公司主营业务？对公司业务有何影响？国内在未来的布局如何？

答：江苏三晶产品主要用于半导体晶圆加工和封装制程中的切割研磨工序，如背面减薄砂轮、软刀、硬刀、倒角砂轮、CMP-Disk 和激光切割保护液、钻石研磨液等，将来都是可以替代进口产品。这个板块的毛利率相对较高，目前有部分产品已经形成小批量销售，如减薄砂轮、树脂软刀等，有些尚在测试阶段。后期还将加大研发和生产的投入力度，使其成为未来的业绩增长点。

问 10：公司如何应对原材料价格上升对公司利润的影响？上游端影响能否过渡到下游端？

答：主要通过扩大产能，将规模做出来，发挥规模效应；另外管理端下一点功夫，减少和节省一些不必要的成本。

问 11：公司的生产、销售有没有受到疫情的影响？对此影响有何应对措施？

答：公司生产和销售受疫情的影响，主要表现在物流和人员两方面。疫情期间有采购的原材料进不来、产品运不出的情况，我们采用专车专送的办法；人员是指员工的上下班受限，南京厂和句容厂的人员相互不能流动，我们在辖区内租房用于职工宿舍，解决员工上下班的问题。

问 12：公司目前的电镀金刚线的产量、库存大概是多少千米？金刚石砂轮的产量、库存怎样？

答：目前我公司金刚线产量约月产 60-70 万 km，现在产能不足，所以基本不产生库存。金刚石砂轮是按订单组织生产的模式，只对部分销量较大的品种进行适度备货，所以砂轮库存量很小。

问 13: 公司的电镀金刚线主要投用于蓝宝石、光伏硅材料等产品，请问公司目前的下游客户有哪些？产品的市占率情况？竞争优势？

答：光伏行业主要有中环股份、江苏协鑫、晶龙集团、四川永祥等，蓝宝石行业主要有天通股份、水晶光电、兆驰股份等。市场占有率目前没有权威机构给出准确的数据，因为产能不足，硅切片线与同行大企业差距较大，所以总体的占有率不高。现在的竞争主要看产品质量和服务，产品质量基本是处于同一水平，一般只有百分之零点几的差别的波动。

问 14: 下游客户对金刚线的细线定长标准越来越高，部分产品已要求定长 **120KM**，那么先前低于下游客户标准的产品做如何处理？

答：客户明确不能用的规格会淘汰掉，其他的情况会考虑折价销售。

问 15: 公司产能扩张受到中村超硬设备未能如期按照约定通过验收影响，导致募投资项目尚未达产，目前看到公司已经引入相关国产设备投产，想请教一下目前“年产 **1000** 万公里超细金刚石线锯生产项目一期”这个项目的进展如何？预期何时能够给公司带来业务贡献？

答：预计今年 7 月完成建设目标，届时细线总产能将达到 700 万 km/年。预期营收总体乐观，但还需要看市场情况。

问 16: 公司因中村超硬无法满足合同要求，向新加坡国际仲裁中心提出了仲裁申请，目前的进度如何？公司预期最终的效果如何？

答：目前按仲裁程序，尚处于审理过程中。公司既然决定申

请仲裁，肯定是经过深思熟虑的，从我们自身考虑肯定是有把握的，至于仲裁结果现在无法预测。

问 17: 公司目前在半导体行业用金刚石砂轮产品有哪些？半导体行业用的砂轮毛利率约有多少？

答：公司在半导体行业用的精密工具产品目前有背减砂轮、倒角砂轮、CMP-DISK、树脂软刀、电镀硬刀、电镀软刀、金属软刀、切割保护液等。半导体行业产品的毛利率是比较高的，但我们公司的一些产品目前尚在研发及小批量生产阶段，毛利率目前不高。

问 18: 公司研发的 CMP-disk 目前看到的已经处于测试状态，请问公司预期什么时候可以量产？预期对业务的贡献量大概是多少？

答：何时量产还需要看测试结果，也可能存在多轮测试以及多客户测试的情况，测试周期多长不太好把握，之前的疫情就导致我们的测试停滞，没有进展下去，现在谈量产还为时过早，但就目前的进展来看，我们还是比较乐观的。CMP-Disk 的全球的市场规模约为 18 亿左右，主要被日本、韩国和台湾占据了，我们也很希望能尽快量产完成进口替代。

问 19: 公司可转债募集的资金用途？涉及的相关项目目前进展如何？未来公司在资金需求的情况下，是否会考虑重新发债等其他方式来募集资金？

答：公司可转债用于超细电镀金刚石线，到 7 月底产能达到 700 万 km/年。有资金需要的情况下，会考虑发债等融资手段，就目前而言，尚无合适的项目。

问 20: 公司金刚线产能及扩产规划？目前公司各线径占比如

何？不同线径出厂价如何？客户结构如何？

答：公司产品电镀金刚线目前月产能在 60-70 万 km，7 月份募投项目达产，可以达到 700 万 km/年。公司都是按照客户端的需求去安排不同线径的生产，主流线径都是跟市场上的需求是一致的。客户主要涵盖光伏行业、蓝宝石行业以及磁性材料行业等。

问 21：怎样看待钨丝金刚线？钨丝是否为行业趋势？如果为趋势，需要多久能完全成熟？客户怎么看待钨丝金刚线？钨丝金刚线难度在哪里？中钨和厦钨是否有能力自己做金刚线对外销售？公司是否有相关规划？

答：钨丝金刚线的出现主要是为了解决下游客户硅片薄片化和节省原材料的需求。钨丝相对碳钢丝具有抗拉强度大，韧性强，耐腐蚀、耐高温等优点，线径可以更小、断线率低，硅片出片率会更高，原材料供应商、金刚线企业和下游客户都比较认可。目前国内厂家的技术基本都处于同一水平，公司也在积极跟进，已经着手研发和生产，已在客户端测试，但是钨钢丝的成本较高，未来需要更多的去考虑如何去降本。

问 22：行业内各家质量如何？金刚线行业竞争要素？公司金刚线与同行相比质量会有差异吗？

答：金刚线行业的竞争主要看产品质量和服务，目前产品质量国内的厂家基本处于同一水平，波动只有很细微的百分之零点几的差别。

问 23：公司金刚线毛利率如何展望？母线从哪家采购？母线和金刚石微粉价格最近涨幅如何？后续原材料价格如何判断？

答：同行业的一些企业毛利水平的确高于公司，据各家披露的年报可查，产量较多的毛利会高一些，我们产量低一些毛利确实较低。个人认为这个行业是很看规模效应的，规模越大成本越具有一定优势。今年以来，主要原材料涨幅还是比较大，目前的相关原材料价格仍有上涨，未来应该会趋于稳定。母线的供应商也都是业内知名企业。

问 24：扩产是通过技改吗？一机 6 线到一机 12 线 16 线的难度如何？生产 1000 公里金刚线产能需要投资额多少？

答：改造设备后期会考虑，目前还未着手。公司主要通过采购新型号的设备去扩产，公司目前的主要设备有一机 6 线、一机 10 线及一机 16 线，其中一机 16 线的设备是今年 4 月采购的。设备采购金额属于公司保密事项，而且标准机型采购回来各家也都会做一定的改造，具体投资额都不同。

问 25：公司金刚石砂轮业务远期收入规划和毛利率展望？

答：我们砂轮业务最早期是用于磁性材料、玻璃等行业，属于传统砂轮，目前处于相对稳定的状态。另外两块业务是精密刀具和半导体行业用的金刚石砂轮，目前半导体行业国内企业用的进口砂轮占比较大，对我们来说也是个很好的机会，我们三晶公司也投入较大正在做相关的产品研发。半导体行业用的砂轮毛利率预期都较高。

问 26：金刚线各家企业扩产，怎么看今年及未来的供需？

答：金刚线的扩产也是由下游扩产拉动的。各家扩产产量都非常大，未来竞争会比较激烈，不排除未来会因为激烈竞争而导致产品售价下降。

问 27：厦钨中钨产能受制原因？他们做金刚石镀膜有技术门

	<p>槛吗？公司是否有计划做钨丝母线？</p> <p>答：厦钨中钨的产能的确不够，他们扩产应该也比较迫切。技术门槛肯定是有的。我们如果做钨丝母线的话也有原材料的限制，比较受制于人，暂时还没有能力去做。</p> <p>问 28：公司金刚线产品结构？</p> <p>答：光伏行业用的占 60%，其他占 40%。光伏行业的粗线是用于开方和截断，用量较少，用量比较大的是硅切片线。蓝宝石行业和磁材行业用的都是粗线，我们的粗线产品品质一直也比较稳定。</p> <p>问 29：公司毛利率和盈利比同行有一定差异，除了规模化的原因还有其他的原因吗？</p> <p>答：规模化是主要的原因。</p> <p>问 30：公司不同业务板块是如何做精密划分的？未来的规划如何？</p> <p>答：各业务板块都是相对独立的人员负责的，包括研发、生产和管理人员，除了销售有部分渗透，会有部分重叠，将来的规划主要考虑的是将半导体行业用精密金刚石砂轮做大。</p> <p>问 31：半导体行业的砂轮和金刚线公司一直都很看好，后续上量会很快吗？</p> <p>答：半导体行业的客户端都比较谨慎，不会那么容易就导入一个新的供应商，可能周期会比较长；金刚线上量相对容易，但是市场竞争会比较激烈。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2022 年 6 月 16 日