

证券代码：300666

证券简称：江丰电子

宁波江丰电子材料股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2020-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
参与单位名称及 人员姓名	1、开源证券股份有限公司研究所研究员 朱海雯 2、申万宏源研究中小公司部高级分析师 任慕华 3、上海盛宇股权投资基金管理有限公司投资总监 赵增成 4、永赢基金管理有限公司高级研究员 张海啸 5、中银基金管理有限公司基金经理 吴印 6、中银基金管理有限公司基金经理 曹娜 7、北京天时开元股权基金管理有限公司分析师 郑晓明 8、爱建证券有限责任公司投资经理 章孝林 9、兴证全球基金管理有限公司研究员 涂围 10、太平洋证券股份有限公司电子行业分析师 杨钟 11、财通证券股份有限公司余姚营业部 杨蔷薇 12、上海彤源投资发展有限公司投资副总监 陆凤鸣 13、海通证券股份有限公司金属分析师 周慧琳 14、上海混沌投资（集团）有限公司研究员 吴海宁 15、西南证券研究发展中心有色新材料首席分析师 邱培宇 16、广发基金管理有限公司研究发展部高级研究员 陈韞中

	<p>17、开源证券股份有限公司研究所电子组研究员 罗通</p> <p>18、上海陆宝投资管理有限公司研究员 郑梦杰</p> <p>19、光大证券股份有限公司金融市场总部投资经理 陈峰</p> <p>20、淳厚基金管理有限公司高级研究员 吴若宗</p> <p>21、永赢基金管理有限公司研究助理 张世杰</p> <p>22、中银国际证券股份有限公司研究部化工行业首席分析师 余嫒嫒</p> <p>23、国海证券股份有限公司研究所新材料组组长 卢昊</p> <p>24、上海齐银股权投资基金管理有限公司 薛璟</p> <p>25、南华基金管理有限公司研究员 刘凯兴</p> <p>26、上海弘尚资产管理有限公司高级研究员 张之馨</p> <p>27、财通证券股份有限公司研究所董事总经理、首席分析师 虞 小波</p> <p>28、平安资产管理有限责任公司研究员 刘宁</p> <p>29、中信证券股份有限公司研究部高级经理 陈旺</p> <p>30、上海益菁汇资产管理有限公司高级研究员 孙文丰</p> <p>31、东方证券股份有限公司证券研究所电子行业高级研究员 唐权喜</p> <p>32、中信建投证券股份有限公司研究发展部化工组研究员 胡 世超</p> <p>33、上海盛宇股权投资基金管理有限公司研究总监 石先志</p> <p>34、中海基金管理有限公司研究部高级分析师 王泉涌</p> <p>35、国金证券股份有限公司研究员 赵晋</p> <p>36、国元证券股份有限公司研究所 王舒磊</p> <p>37、开源证券股份有限公司研究所副所长、电子组首席研究员 刘翔</p> <p>38、北京泓澄投资管理有限公司研究员 陈骞</p>
--	---

时间	2020 年 12 月 1 日
地点	公司报告厅
上市公司 接待人员姓名	董事长兼首席技术官姚力军、董事兼总经理 JIE PAN、董事兼财务总监于泳群、董事会秘书蒋云霞
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、公司姚力军董事长为投资者介绍公司发展现状、战略目标和发展举措。</p> <p>二、公司高管与投资者进行交流问答，具体内容如下：</p> <p>1、目前公司是否已经完全覆盖上游原材料产业链？还是需要外购？上游高纯金属采购是否有瓶颈？</p> <p>回复：公司的原材料主要为高纯度的铝、钛、钽、铜、钨等，对于主要原材料的采购，公司已经建立了稳定的原材料供应渠道，与主要供应商结成了长期稳定的战略合作伙伴关系，根据计划实施采购。对于其他原材料的采购，公司通常会选择 2-3 家合格供应商，并建立多家供货渠道。公司发展前期，从国外进口的主要原材料在采购总额上占据了主要份额，其余原材料一般为国内采购。目前，公司通过实施募投项目以及参股公司向上游原材料产业链拓展和布局，已经实现了铝、钛等超高纯金属原材料部分国产化，从而降低产品成本，提升公司的盈利能力及抗风险能力。</p> <p>2、公司 2020 年前三季度的业绩表现出色，请问公司具体的订单情况，以及业绩增长主要来自于下游哪些行业？</p> <p>回复：公司的主营业务为高纯溅射靶材的研发、生产和销售，公司产品主要应用于半导体芯片领域，目前大部分订单均来自下游半导体厂商，平板显示器用溅射靶材的销售占比相对较小。2020 年上半年，新型冠状病毒肺炎疫情暴发期间，</p>

由于公司采取了多种措施保障依规有序复工复产，高效服务客户，按时出货，严守交期，所以化危为安，充分把握住了半导体行业的发展机遇，取得了更多客户订单。

3、公司终止并购重组后对标的公司 Soleras 是否有后续安排？

回复：公司前次重大资产重组涉及的标的公司下属主要生产经营主体 Soleras 比利时、Soleras 美国和梭莱江阴分别成立于 1982 年、1977 年和 2008 年，拥有数十年的磁控溅射镀膜设备及磁控溅射靶材的研发、生产和销售经历，尤其在与阴极部件相关磁控溅射镀膜设备制造及系统集成、热喷涂硅化合物靶材、铸造锂靶等方面具有独特的竞争优势，丰富的行业经验推动了标的公司技术水平的提高和生产模式的改进，使标的公司形成了较强的头部优势。但由于受到疫情等突发事件的影响，国内外市场环境进一步复杂化，不确定性加剧，为了切实维护广大投资者的利益，稳健推动公司各项业务的发展，经审慎研究，公司决定终止本次重大资产重组，聚焦主营业务发展。本着谨慎负责的原则，未来公司将择机寻找合适的方式，争取做出符合时宜的选择。

4、上市后公司投资新建了很多工厂，这一系列的行为和市场之间是否存在必要联系？

回复：公司对外投资新建工厂的主要目的是为了贴近客户所在地，和客户保持随时的沟通，及时了解跟进客户需求，更好地为客户服务，从而进一步提升公司的核心竞争力和盈利能力，符合公司战略发展规划，对公司未来发展具有积极意义。

5、请问公司如何看待市场以及市场天花板？

回复：从产业发展情况以及下游芯片厂商先端工艺的量产情况来看，高纯溅射靶材的使用量保持了稳定增长的趋势，拥

有较大的市场规模和市场潜力。

6、公司一般可以提前多少天接到订单？

回复：溅射靶材供应链关系的特点是准入门槛高、认证时间长、稳定性强，需要经过多年的技术攻关和产业积累，一旦成为下游企业的合格供应商，实现批量供货，双方就会形成较为稳固的长期合作关系。通常情况下，公司提前 2 个月左右可以接到客户订单。

7、公司的战略布局主要围绕哪几个方面展开？

回复：立足当前规划，着眼于长远发展，公司战略布局重点围绕以下几方面展开：1、重大装备及核心技术布局：配备包括靶材塑性加工、粉末冶金烧结、焊接、表面处理、机械加工、分析检测等全套装备，通过持续的技术研发，建立完整、自主的知识产权体系。2、产品线横向布局：实现以靶材为核心，包括 CMP、关键零部件等产品的全产品线布局。3、产业链纵深布局：布局产业链上游，填补国内超高纯金属原材料空白，降低进口依赖度，保证产业链安全。4、生产服务全球布局：建立全面覆盖北美、欧洲、东南亚等关键市场的生产、销售及技术支持网络，在全球范围内成为溅射靶材市场的主要供应商。5、人才布局：建立以博士、硕士、本科等各层次人员组成的技术研发队伍，形成国际一流的高纯金属及溅射靶材开发团队。

8、“年产 400 吨平板显示器用钼溅射靶材坯料产业化项目”可使用状态时间预计是今年年底，公司未来是否有扩产计划？

回复：按照目前情况，“年产 400 吨平板显示器用钼溅射靶材坯料产业化项目”进展顺利，公司钼靶材已经取得了批量订单，待热等静压设备验收完毕后可以开始量产。公司一直以

	<p>科技创新为动力，紧跟半导体行业的技术发展,目前正在按照既定的发展战略和规划稳步前行,将根据实际情况制定未来扩产计划。</p> <p>9、公司 CMP 业务进展情况如何? 竞争优势在哪里?</p> <p>回复: 公司具备较强的金属加工能力和机械加工能力,能够通过合理调配机器设备和生产资源自主组织生产,实行合理化的生产管理模式。在集成电路芯片制造过程中, PVD 及 CMP 是其中非常重要的工艺环节,公司 CMP 产品主要有 CMP 用保持环 (Retainer Ring)、抛光垫 (Pad)、活化盘 (Disk), 其客户与集成电路靶材客户基本相同,公司已经引进了掌握以上技术及市场的核心人才全面开发此类产品,目前 CMP 产品销售处于持续增长的态势。</p> <p>10、公司在 ITO 靶材领域是否有布局?</p> <p>回复: ITO 靶材的生产和销售资金占用较大,目前公司没有布局 ITO 靶材。</p> <p>三、机构投资者进行现场参观。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 12 月 1 日