

证券代码：300861

证券简称：美畅股

份

杨凌美畅新材料股份有限公司

2021年3月4日投资者关系活动记录表

编号：2021006

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	海通证券股份有限公司——张一驰 开源证券股份有限公司——刘强 开源证券股份有限公司——蔡紫豪 前海开源基金管理有限公司——崔宸龙 国投瑞银基金管理有限公司——李威 长信基金管理有限公司——周鸿博 财信吉祥人寿保险股份有限公司——黄义凯 润晖投资——刑天成 西南证券——李架 浙商基金——柴明
时间	2021年3月4日
地点	陕西杨凌示范区渭惠路东段富海工业园
	公司董事、董事会秘书、财务总监：周湘
投资者关系活动	公司董事、董事会秘书、财务总监周湘女士邀请调研机构观看

主要内容介绍

了企业宣传片,向各位介绍了公司的技术形成过程、成长历程、企业竞争优势等,陪同参观了生产车间,并围绕以下问题与调研方进行了深入交流:

1、请介绍金刚石线行业的发展历程。

答:金刚石线的制造和应用起源于日本,最初全球范围内具有国际竞争优势的金刚石线供应商主要集中于日本,曾有多家日本企业先后涉足电镀金刚石线行业,当时日本企业的生产技术领先,且产能较为集中,因而日本在金刚石线行业长期处于垄断地位,中国光伏企业的金刚石线采购需求也主要由日本企业满足。但由于日本厂商的金刚石线产品价格较高,且产能相对有限,金刚石线在国内光伏行业并未大规模应用。自2010年起,国内各研究团队开启了对金刚石线技术的相关研究,经过持续的人员与资金的研发投入,国内厂商在2014-2015年相继实现80 μ m以下用于精密切割的电镀金刚石线领域的技术突破,打破了日本厂商的技术垄断。2015年后金刚石线实现国产化并规模生产,国内厂商凭借价格优势迅速抢占日本厂商的市场份额,随着国内厂商的产能逐步扩大,国内厂商在技术及产能上完成了金刚石线的进口替代。到2017年下半年,美畅打破了日本金刚线技术细线化的引导,率先推出了线径65微米的新规格,并先后推出“细线化、快切化、省线化、低TTV化”的四化新技术路线,自此开启了国产金刚线引领行业发展的新时代。

2、请介绍公司在产能提升方面的相关进展。

答:公司近期在产能提升方面主要是对原有旧设备机台的能效

提升改造和推进募投项目。我们在去年对生产线能效提升技改研制成功，生产效率将在原有基础上提升 50%，现已开始通过技改方式对原有的机台设备进行升级改造，预计在本月会将原有机台设备全部改造完成；与此同时我们不断新增生产线数量，公司的募投项目之一是高效金刚石线建设项目，其中要在陕西省杨凌示范区富海工业园通过租赁生产车间及仓库，组建安装的 300 条自动化生产线，现已按计划进行，预计在今年 6 月底基本完成对 300 条自动化生产线及其配套设施的扩建。该募投项目的另一部分是在西安美畅产业园内建设 200 条新型高效金刚石线生产线及其配套设施，这部分会在西安美畅产业园建设完成后进行，目前西安产业园的建设还在前期的报建阶段，预计到 2023 年上半年才能达产。

3、公司在早期与日本爱德的合作情况

答：由于早期国外技术保密及国内技术的不成熟，公司在成立初期就意识到，少与外界同行交流的自研技术，可能会增大产业化经营的技术风险。为了使公司金刚石线的生产工艺、技术有借鉴、对比和参照的对象，我们与日本爱德合作，购进爱德的技术和生产线设备，这使得公司对于自身技术的改进有了更清晰的认识，坚定了自身技术路线以及优化配方；在金刚石线质量标准的建立方面，在获取爱德的质量判断标准后，公司结合自身前期研发及生产过程中摸索建立的质量标准，通过借鉴融合，确定了以更适合客户实际切割结果的标准作为判断依据，减少了质量标准的确定时间。另一方面在当时日本爱德设备自动化水平较高，为公司日后的生产管理提供了较好的指导

意义，对产品质量的保证、以及公司提倡的“智能化”工厂方向提供了初期的借鉴。公司研发团队基于多年积累的电镀金刚石线经验，紧紧围绕核心业务持续投入，与日本爱德技术交流与合作，发展成了行业技术领先的电镀金刚石线服务商。

4、请介绍公司在金刚石线母线采购方面的情况。

答：母线作为电镀金刚石线的主要原材料之一，其供应数量以及采购价格的稳定性对公司生产运营将产生重要影响。公司最初是直接外购母线，后来基于充分发挥各自优势，整合技术、市场、生产等方面资源共同发展，公司与江苏宝钢精密钢丝有限公司等方在 2016 年共同出资设立子公司宝美升，委托宝美升进行母线拉制，宝美升的核心技术均来自于江苏宝钢精密钢丝有限公司，随着公司金刚石线继续向细线化发展，对母线的技术要求也越来越高，我们已将其收购为全资子公司，更利于实现公司战略发展目标，进一步完善公司业务结构，整合技术、市场、生产等多方面的资源。

5、请介绍金刚石线在蓝宝石产业链中的应用。

答：蓝宝石产业链包括上游的长晶设备制造商、原材料及耗材提供商、蓝宝石晶体生产企业，中游的蓝宝石衬底生产企业、蓝宝石窗口片生产企业，以及下游针对不同的应用行业进行深加工的制造企业。在蓝宝石切割领域，因蓝宝石材料的硬度较大，电镀金刚石线已成为蓝宝石材料切割的主流工具，主要用于蓝宝石衬底、窗口片的开方和切片等。由于蓝宝石的硬脆属性，其莫氏硬度达到 8.5，仅次于金刚石、碳化硅等，其切割加工较为困难。传统砂浆线及金刚石结合力较弱的树脂金刚石

	<p>线都难以有效完成蓝宝石的切割，因此，电镀金刚石线在蓝宝石切割领域得到推广并大范围应用，目前已替代了传统砂浆线和树脂金刚石线。</p> <p>6、请介绍公司产品近年来价格变动情况，未来是否还有大幅降价的可能。</p> <p>答：金刚线的价格在 2018 年上半年之前，技术替代，向晶硅切割全面渗透，基于这种供不应求的背景，金刚线价格保持在 200 多元每公里的高位相对长的一段时期，当时公司毛利率超 70%。2018 年“531”新政出台，下游光伏行业的需求锐减，金刚线行业也进入了一轮洗牌，价格大幅下降，到 2019 年底，降到了 70 多元。美畅在 2019 年下半年，出于促进行业健康发展的考虑，决定将产品价格在公司官网列示并向全社会公布，保证产品价格的公开透明，不厚此薄彼，增强与客户之间信任和合作。目前价格是 50.40 元每公里，而且主推的产品包括 40 线、42 线、43 线及 45 线都是统一价格。美畅未来的价格更新，主要还是取决于市场，就目前同行业的盈利水平来看，价格向下的空间相对有限。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 3 月 4 日