

湖北鼎龙控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210630

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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：</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>理成资产：吴圣涛；民生电子：王浩然；山东明湖：王雪峰；浦东科技：张兴宇；国联安基金：王栋</p>
<p>时间</p>	<p>2021年6月29日下午 15:00-16:30</p>
<p>地点</p>	<p>公司 516 会议室</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事长朱双全；董事会秘书杨平彩</p>
<p>投资者 关系活动 主要内容 介绍</p>	<p>接待人员与投资者就公司半导体业务、新型显示业务、生产经营及其他投资者关心的问题进行深入交流，并参观工厂现场。主要交流内容如下：</p> <p>问 1：抛光垫的主要客户及今年抛光垫的收入预期？ 答：主要客户有长江存储、武汉新芯、中芯国际、合肥长鑫、华虹宏力、士兰微、广州粤芯等等。抛光垫近两年收入的增幅是非常显著的，公司有信心在 2021 年延续这个显著的增幅，市场可以关注后期公告关注季度环比增长情况。</p> <p>问 2：公司 CMP 抛光垫的产能情况？ 答：公司 CMP 抛光垫的产能利用率呈现稳步增长的态势，目前一期产能可以满足客户的需求，二期厂房建设大部分设备已经到位，正在建设中。预计二期投产后一二期合计达到 30 万片/年。目前，产能不是问题，投资者可以放心，核心还是销量的提升。</p> <p>问 3：国内厂商等国内竞争对手也进军抛光垫生产，未来公司可能面临的竞争如何？ 答：国内有少量厂商已经与我们隔了 5 年，且采用一片片压出来的方法，这种产品的良率、质量和稳定性不是最好的。公司是国内唯一一家全制程抛光垫供应商，公司已成为部分国内主流晶圆厂客户的一供。同时，我们认为在抛光垫已经突破市场的当前格局下，依托于我们与下游核心晶圆厂的良好客户关系，后续几款平坦化的材料将与公司抛光垫产品一起配合使用，提供</p>

全局平坦化环节的一揽子解决方案，更好服务下游客户，提高服务黏性。基于当前及未来一段时间内全球“缺芯”的状况，作为国产化材料的核心供应商之一，公司非常有信心抓住行业发展的大机遇，提升业绩盈利水平。

问 4: CMP 抛光垫有哪些技术壁垒?

答: CMP 抛光垫的主要技术壁垒包括: ①知识产权布局, 这个产品被海外竞争对手垄断时间超过 20 多年, 对方进行了非常完善的专利布局, 所以必须要开发具有公司自主知识产权的产品, 这对于创新能力有很高的要求; ②技术和人才的储备, 抛光垫是一个跨学科的领域, 生产前段以化学为主, 需要有机高分子领域背景的人才, 后端工艺是精密加工, 需要很多在精密加工行业有资深背景的专业人士, 另外, 材料本身就涉及到包括有机、高分子、材料科学、粉体技术等综合性的学科, 跨度非常大, 技术难度成倍的增长; ③设备积累, 很多抛光垫的生产设备都不是直接买了就可以用的, 而是依据公司早期对抛光垫行业的一些积累, 跟设备供应商经过共同的讨论, 然后对设备进行定制性的改造, 因此购置合适的设备并正常投入使用也是新进者需要克服的难题。

问 5: 鼎汇研发团队情况?

答: 公司的创新理念是速度快、效果好、成本省、成果多。抛光垫的核心研发人才都是北大、武大、中科院等高等院校的博士, 专业领域涉及到包括有机、高分子、材料科学、粉体技术等综合性的学科。

问 6: 清洗液的进展?

答: 目前公司主要做 CMP 后清洗液和蚀刻清洗液, 别的核心点也在做。公司的清洗液产品在客户端的推进进度顺利, 预计今年可以取得核心客户的首张订单。

问 7: 公司未来在集成电路材料领域有怎样的规划与愿景?

答: 现阶段公司在半导体材料领域的工作重点是提升 CMP 抛光垫产品的市场份额和盈利能力, 目标是逐步成为国内主流晶圆厂 CMP 抛光垫的第一供应商、持续稳步放量、积极推进核心原材料国产化的进程。未来在 CMP 抛光垫产品取得良好成果后, 将加快半导体清洗液等新产品的市场推进速度, 拥有半导体全局平坦化材料配套供应的能力, 成为半导体领域高技术门槛的平台化材料企业。

问 8: YPI 产品的进度是怎么样的?

答: 公司 YPI 目前处于持续开拓及市场逐步放量的阶段。产品正按计划开拓市场, 除完成更多订单销售以外, 产品验证也在持续推进。

问 9: 请介绍下 PSPI?

答: OLED 用光刻胶 (PSPI) 主要用于面板领域, PSPI 主要的竞争对手是海外某公司。PSPI 比 YPI 量大, 价格比 YPI 更高。国内和海外的下游面板差距可能只有 3-5 年, 和海外厂商在材料研究上几乎在同一起跑线。公司的 PSPI 目前正在中试中。

	<p>问 10：公司在光电显示材料领域还有哪些技术储备？</p> <p>答：公司积极探索光电显示材料领域的潜在机会，包括柔性显示基板材料 YPI、面板封装材料 ink、面板光刻胶 PSPI 等，每一款产品都是和国外不同厂商竞争。这些材料都是面板中技术门槛高、由国外公司垄断，甚至有些在全球范围内都没有成熟技术的产品，其中部分产品正在验证，部分产品处于中试和技术交流的阶段，部分产品正在努力研发中。</p> <p>问 11：硒鼓全自动化改造情况？</p> <p>答：公司耗材生产线自动化改造已部分完成并已投入使用，公司硒鼓产品的高自动化项目建成投产后，可以提高效率，降低成本，公司的硒鼓产品将会更具备竞争力。</p> <p>问 12：今年的利润指引？</p> <p>答：耗材业务，成品端竞争激烈，利润主要来源在上游的碳粉和芯片。一方面，公司在去年对珠海名图、深圳超俊计提了商誉减值，计提完后这两家公司再无商誉减值风险。另一方面，去年以来公司成品端的市占率增长迅猛，公司拥有打印复印耗材全产业链的竞争优势，上游核心原材料自给带来了供应链优势，随着网销化和自动化逐步建设，耗材终端的硒鼓产品将更具有竞争力，并同步拉动耗材上游产品的销售。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 6 月 29 日