

证券代码：301059

证券简称：金三

江

金三江（肇庆）硅材料股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活 动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称 及人员姓名	中融基金 陈方园；甘传奇；恒悦资产 陈天公； 融通基金 李文海，关山；前海瑞旗 聂晶；樊嘉威； 美的控股 吴昊；广发基金 王云骢；前海道明 张贻军； 宝盈基金 吉翔；宝骅投资 金越；海南泰昇 李伟驰；潘永乐 安信基金 黄燕；玄元投资 贺佳瑶；胡泽滢； 同泰基金 王秀；上海泾溪 邬丹妮；进化论 高俊杰； 翊安投资 赵汉辉；荣源大方 何魏伟；高信百诺 李颖俊； 磐泽资产 熊威明；大家资产 张翔；方正富邦 刘蒙； 方正证券 王晨宇；工银瑞信 盛震山；广发银行 王光源； 国华人寿 杜新航；赵翔； 国任财产 张福基； 上善如是 梁肖；杭州乾璐 李翔；华创证券 顾超；石露 环懿投资 常先通； 汇丰晋信 韦钰； 基石资产 金越； 建信基金 刘洋；进门财经 田自威；农银汇理 李芳洲； 鹏华基金 黄奕松；千合资本 王亮；上海浦泓 卢峰；

	<p>上海煜德 李贺；上海证券 刘宁；上投摩根 冯自力；</p> <p>太平资产 赵洋；西南证券 梁丹玥；英大保险 徐文浩；</p> <p>圆信永丰 王菲；长金投资 沈俊驰；中信建投 高君；柳强；</p> <p>中意资产 臧怡；中邮创业 任慧峰</p>
时间	<p>2022-8-25（星期四） 16：00-17：30 电话会议</p> <p>2022-8-26（星期五） 9：00-12：00 现场参观</p>
地点	肇庆高新区迎宾大道 23 号
上市公司接待 人员姓名	<p>董事、总经理 任振雪；</p> <p>董秘 任志霞；</p> <p>财务总监 罗琴；</p> <p>监事、研发中心负责人：王宪伟；</p> <p>供应链负责人：吴卓瑜</p> <p>证券事务代表：刘晶</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><b>一、公司介绍、2022 年半年度业绩回顾</b></p> <p>公司是一家基于对客户需求的深刻理解，以产品创新、技术、工艺和解决方案为驱动，致力于为客户创造价值为目标的研发型、定制化、成长型高新技术企业，专业从事沉淀法二氧化硅的研发、生产和销售。公司主要产品为沉淀法二氧化硅。公司生产的牙膏用二氧化硅产品主要作为磨擦剂应用于牙膏行业，在我国属于技术创新型产品，公司产品除主要供应牙膏行业。</p> <p>公司上半年实现营业收入 1.24 亿，同比增长 38.11%，归母净利润 3008.48 万，同比上升 18.8%。此外海外市场经营成果显著提升，上半年海外出口收入 1945.91 万元，同比增长 447.37%。</p>

## 二、问答环节

**Q1: 公司上半年的一个营收增率非常快, 远高于过去三年, 增长的来源是老客户的订单增长还是新客户的开拓, 以及销量和单价的情况?**

A: 公司上半年营收增长主要还是来自于核心大客户的销量增长, 同时新客户也有部分贡献, 但主体还是核心大客户。销量上, 不同的产品结构销量有所区别, 还是以口腔领域产品为主。单价方面, 因为近两年原材料、能源的变化非常大, 因此公司与部分下游客户采用了材料与价格联动机制, 通过季度回顾方式进行价格调整。

**Q2: 公司上半年海外出口增长也是非常迅猛, 实现了超过400%增速。不知道海外这一块的产品单价或毛利率情况是怎么样的?**

A: 由于因地域差异的不同, 不同地域之间存在运费差, 尤其是上半年运费还是相对高位, 所有海外地区产品单价差异较大。但平均来说, 海外地区单价高于国内。

**Q3: 目前海外的收入结构?**

A: 主要是原有大客户的海外订单, 其次是海外地区的其他客户以及代理商。

**Q4: 国外有广阔的市场空间, 公司在海外的扩展当中具体国家和布局大概是什么节奏, 或者说现在有订单储备吗?**

A: 目前主要供应的是亚太区及其他部分国家。目前公司也通过了长时间的各种验证, 包括产品、物流的验证和供应链体系的保障, 因此客户的进展各方面还比较顺利, 同时公司成

立的金三江（香港）有限公司和 JSJ Technology US LLC 也在逐步开展运营之中，这也将加速公司海外业务的拓展。

**Q5：公司要进入海外市场，公司的优势是什么？**

A：公司的优势大致可以分成客户服务、快速响应和产品创新三个方面。1) 客户服务：公司除了产品服务外，同时也会提供解决方案；2) 快速响应：公司联动相关部门加快速响应客户需求；3) 产品创新：公司重视研发投入，如通过对下游应用端的研究进行产品升级为客户带来更高附加值产品。

**Q6：已经切入海外大客户，为什么要分地区确认？**

A：产品需要送到各个地方工厂去进行确认。

**Q7：公司的主要原料是硅酸钠和硫酸，但今年上半年原材料端都有价格上涨，公司下半年会有继续降成本的方向吗？**

A：降成本是公司年度发展的重要目标之一，优化成本结构有几个维度：（1）工艺方面提高效率，比如说优化工艺，提高产出率；（2）增加能源回收装置；（3）自动化设备提升效率。（4）供应链采购方面进行优化。今年公司和战略合作供应商达成了共识，在大宗材料上进行锁定价格。（5）将利用国际国内物流的战略合作方式。

**Q8：公司内部会有每年降本增效的指引或者年度的目标？**

A：公司在每年 9 月份制定下年的年度预算，其中有一项指标就是节约成本，降本来自于运营细节的管控例如精益生产和之前所说的优化成本结构的几个维度。公司与业务关联的部门比如说供应链部门等都有明确的目标，年度目标中会明确降本措施。

	<p><b>Q9：咱们新厂的整个产能的投产节奏是怎么样规划的？</b></p> <p>A：公司目前在调试阶段，各条线的工艺配方、产品需逐一确认其稳定性；客户也会进行产品验证。所以产能将逐年释放。</p> <p><b>Q10：公司新领域进展情况？</b></p> <p>A：蓄电池隔板领域近期收到客户反馈，已经通过了客户总部的验证，之后将实现阶梯放量；下一阶段是等待下游客户产品通过终端客户应用验证，最终实现产品正常稳定供货。</p>
	<p>交流过程中，公司参会人员严格遵守有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。以上会议纪要内容不代表公司的盈利预测和业绩指引，请投资者注意投资风险并谨慎投资。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年8月26日(星期五)