

## 长沙岱勒新材料科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2026-02

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 checked="" 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:
参与单位名称	参加公司 2025 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 8 日 15:00-17:00
地点	价值在线 (www.ir-online.cn)
上市公司接待人员姓名	董事长: 段志明先生 总经理: 段志勇先生 董事会秘书、财务总监: 周家华先生 财务负责人: 陈冬梅女士 独立董事: 伍中信先生 保荐代表人: 肖文华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、今年的分红计划是怎样的?</b></p> <p>答: 公司根据《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》《公司法》和《公司章程》等相关规定, 经统筹考虑公司资金使用情况, 2025 年度利润分配方案为不派发现金红利, 不送红股, 不以公积金转增股本。</p> <p><b>2、光伏行业竞争激烈, 金刚石线价格低位运行, 公司怎么应对毛利压力?</b></p> <p>答: 公司金刚线产品目前已充分应用到蓝宝石、光伏、磁性材料、石材、玻璃、陶瓷等行业, 光伏行业当前因内卷因素产品盈利能力不断承压, 导致公司产品综合毛利率较低, 为应对以上不利因素, 公司将在以下几个方面采以措施来提高公司的综合毛利水平: 1、调整金刚线产品结构, 尤其是加大金刚线产品在非光伏行业的收入水平, 2026 年非光伏板块收入计划达到 40%以上; 2、强化内部管理降本增效; 3、在强化风险控制的同时, 优化客户及产品结构; 4、加大新业务的拓展进度, 为公司的收入水平提供新的增量和利润贡献。</p> <p><b>3、惠州岱勒玻璃切割加工业务, 目前产能和订单情况怎么样?</b></p>

答：惠州岱勒于 2025 年 8 月成立，9 月正式投产并实现规模化生产；同时公司正在进行适量扩产，为新机型产品正式量产做准备。

#### **4、非光伏领域收入占比提升到约 30%，后续计划进一步提高到多少？**

答：公司目前正在加快金刚线在石材、消费电子、半导体行业推广应用，计划 2026 年把非光伏用金刚线的收入比例水平提升到 40% 以上。公司将会持续推进金刚线业务收入的多元化，未来行业结构比例情况将会根据各行业的发展趋势来确定。

#### **5、钨丝金刚石线细线化推进顺利，成本和竞争力相比同行有优势吗？**

答：公司在钨丝金刚石线细线化方面取得显著进展：1) 技术层面，已批量销售 20 $\mu$ m 产品并实现 16 $\mu$ m 最细线径技术储备，钨丝金刚石线收入自 2025 年 4 月起已超过碳钢丝产品；2) 成本控制方面，公司全面推进冷拉拔钨丝自产并积极扩产，通过精益化生产提升效率，同时开发高效环保的化学退镀工艺（已申请专利）进一步降低成本；3) 竞争力方面，公司拥有行业领先的 20 线机生产设备，且钨丝母线从钨粉到钨条的全链自制能力已拉通，有效提升供应链自主可控能力。当前光伏行业虽面临价格压力，但公司通过技术迭代和工艺创新持续巩固细分领域领先地位。

#### **6、研发费用保持增长，重点在哪些新品上？**

答：2025 年公司持续加强研发投入，重点围绕以下方向开展新品研发：1. 金刚石线产品迭代升级：针对光伏行业需求低迷现状，公司持续优化主营产品性能，以保持市场份额，重点推进了钨丝对碳钢丝的替代以及持续细线化；2. 金刚石线的新应用领域拓展：开发石材切割、玻璃切割加工等金刚石线新兴应用场景，推动产品多元化；3. 围绕产业链延伸与新产品开发：积极布局境外市场，并向产业链上下游延伸，为业务转型奠定基础。

#### **7、海外市场拓展今年会有哪些动作？**

答：2026 年海外市场拓展主要工作有：1. 加快完成境外投资及相关生产基地的建设，重点为消费电子行业国际客户提供境外配套服务，以拓宽公司业务范围；2. 积极布局海外市场，加快全球化服务网络建设，通过新加坡子公司等境外平台将业务快速导入国际新兴市场。

#### **8、原材料价格波动，公司有哪些措施来稳定成本和毛利？**

答：针对原材料价格波动风险，公司已采取以下措施稳定成本与毛利：1. 供应链优化：深化与核心供应商的战略合作，通过战略采购及长期协议锁定关键材

料（如钨粉）价格，2025 年通过提前备货有效缓解了钨粉上涨压力。2.技术降本与工艺创新：提升钨丝母线自制能力，实现冷拉工艺批量化生产，降低外购依赖；设备效率提升 50%以上，降低单耗与能耗（2025 年直接人工、制造费用同比减少 19.87%-20.97%）。3.价格传导与产品结构优化：建立动态价格机制，部分产品实现成本压力向下游传导；提高高毛利产品（如钨丝金刚线）出货比重，并拓展石材、金属等非光伏领域应用，分散行业波动风险。4.精益管理：通过合理化建议活动、库存管控（计提 26%存货跌价准备）及费用严控，2025 年营业成本中直接材料占比同比仅增 1.43%，显著低于原材料市场价格涨幅。

**9、未来一两年，公司最看好的业绩增长点是哪几块业务？**

答：根据公司的战略规划以及 2026 年的经营计划，未来一两年公司将重点推进以下业务领域的业务发展来提升业绩：1.消费电子领域玻璃切割加工业务。通过子公司惠州岱勒实现玻璃切割加工量产，同时推进该技术在消费电子领域的应用，拓展国内主流消费电子企业市场。2.加工技术延伸业务。公司在金刚石线切割技术基础上，深化研磨抛工艺研究，2026 年将围绕客户需求提供从装备、加工服务到耗材的综合服务，重点推进高端智能化装备及消费电子专用耗材业务。3.电子材料业务。公司湿电子化学品及电子专材产品在半导体和消费电子领域已有布局，未来将进一步扩大相关产品的市场渗透率。4、非光伏金刚线产品及加工业务。公司计划 2026 年把非光伏用金刚线的收入比例水平提升到 40%以上，如石材、半导体、金属等领域。

**10、面对行业周期波动，公司中长期的转型和抗风险思路是什么？**

答：面对行业周期波动，公司中长期转型与抗风险策略：1、推进多元化业务布局：公司正加速推进新业务转型，拓展金刚石线在石材切割、玻璃加工等新领域的应用；同时围绕产业链积极开发创新产品（如消费电子新材料），以降低对光伏单一行业的依赖。2025 年研发投入同比增长 10.87%，持续提升产品竞争力并开拓新盈利点；2、加快技术升级与全球化拓展：通过加大研发投入保持技术领先性，推动产品迭代升级；同时加速境外市场开拓，增强抗风险能力。

附件清单  
(如有)

无。

日期

2026 年 5 月 8 日

