

证券代码：002843

证券简称：泰嘉股份

湖南泰嘉新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-006

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
参与单位名称及人员姓名	长江证券、银河基金、安信基金、东兴基金、惠升基金、固禾基金等机构分析师及研究员等共 7 人。
时间	2024 年 2 月 21 日
地点	长沙市望城区泰嘉路 68 号公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书谢映波、证券事务代表谭永平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书谢映波向投资者简要介绍公司发展历程</p> <p>二、主要问答交流事项</p> <p>1、公司锯切业务产品的应用领域与切割优势？</p> <p>答：公司锯切业务产品主要为双金属带锯条，包括高速钢带锯条和硬质合金带锯条。双金属带锯条是金属切割加工必备的高效刀具，主要用于切割各种钢材和有色金属，广泛应用于航空航天、轨道交通、汽车制造、大型锻造、工程机械、风电、核电、钢铁冶金、模具加工等制造领域。其具有切割精度高、切割断面质量好、切割效率高等特点，且由于锯条带体薄，因此被切材料锯缝窄，具备节能、省材等优势。</p> <p>2、公司双金属带锯条国内市场占有率是多少？未来增长空间大吗？</p> <p>答：2023 年公司双金属带锯条销量预计占国内市场比例 30%+，处在国内第一，全球前三，公司带锯条产品市场占有率仍在稳步提升。参考带锯条行业在欧美、日本等成熟市场的领先企业市占率均超过 50%情况，中国带锯条行业目前集中度仍然不高，尤其是行业领导者市场占有率</p>

率不高，加之中国产品在全球市场的竞争力越来越明显。公司作为国内带锯条行业领先企业，锯切业务稳步推进“双五十”战略，带锯条业务仍具备较大成长空间。

3、从以往数据来看，公司锯条业务持续保持稳健增长，并且 2023 年前三季度继续保持增长，锯条业务增长的因素有哪些？

答：公司深耕带锯条行业 20 年，在带锯条行业形成了较强的竞争优势和行业地位：

（1）拥有品牌和技术、研发优势。公司是掌握双金属带锯条生产工艺并实现规模化生产的业内领先企业，系双金属带锯条国家标准和硬质合金带锯条行业标准的起草单位，中国航天中国运载火箭技术研究院认可的硬质合金带锯条合格供应商，实现硬质合金带锯条规模生产与进口替代的国内企业。作为锯切行业细分领域的领军企业，公司目前是工业和信息化部、中国工业经济联合会认定的第七批制造业单项冠军示范企业。专利技术方面，公司锯切业务有效专利数共计 152 项，其中发明 71 项，实用新型 80 项，外观专利 1 项，专利数量、发明专利在同行业中遥遥领先。

（2）规模优势。目前公司双金属带锯条销量处在国内第一，全球前三，具备规模优势，且公司带锯条产品市场占有率仍在稳步提升。

（3）出口先发优势、渠道优势。公司 2007 年即开始实现锯条批量出口，是国内最早开展出口业内企业，此外，2018 年战略入股德国百年名企 AKG 公司，2019 年设立印度孙公司，在欧洲市场布局多年，建立较为完善的渠道体系，目前与全球 50 多个国家和地区的经销商建立了销售合作关系，全球化布局初现。近年来，中国带锯产品品质、性能上升，加之原材料、生产设备快速国产化，产品性价比优势迅速增强，中国品牌在国际市场份额加速扩大，国内双金属带锯条企业“走出去”的步伐速度加快。在全球产能逐步向中国转移的行业大背景下，公司作为业内领先企业，凭借先发优势、渠道优势、规模优势，加之公司锯切产品的品质、性能、性价比等优势，助推公司出口业务近几年实现高增长。

（4）产品品质优良，结构丰富。公司拥有完整的生产制造、研发、

销售、服务体系，产品品质优良，市场性价比高，品牌知名度高。目前拥有 2 大品类，7 大品牌，10 种规格，33 大系列，429 种齿型，基本覆盖带锯条高端、中端、经济型产品，公司产品丰富，结构优良。

(5) 服务优势。公司完成了全国范围内的七大区域布局，并在华东区和华北区建立了物流配送中心和技术服务中心，拥有 400 多家产品经销服务商。建立了三级技术服务体系，以总部、区域服务中心、经销商体系为核心，以“及时、专业、全周期”为理念，致力于解决用户在售前、售中、售后过程中面临的锯切难题，更好地满足客户提高生产效率、提高生产质量、节能降耗、降低生产成本等需求。

此外，公司于 2022 年 9 月底完成对美特森的全资收购，进一步夯实和壮大了锯切业务实力。公司拥有完整的生产制造、研发、销售、服务体系，而美特森产品具备自己的优势和特点。通过资源整合和协同发展，充分发挥收购整合带来的优势，在产能布局、制造能力、营销网络、供应链管理、技术研发等方面产生互补协同效应。2023 年前三季度，美特森产销保持 30%+ 的高增长，提高了公司锯切业务的市场竞争力。

基于上述优势和因素，助推公司锯条业务保持稳健增长。

4、公司充电桩业务情况如何，包括哪些产品？

答：公司已建成投产户用充电桩产线，是业内领导品牌商主力供应商，目前主要是代工模式。此外，根据客户需求，公司已投产快充充电电源模块产线。未来公司将加强研发能力建设，为客户提供高品质产品。

5、公司电源业务生产经营情况如何？

答：消费电子电源业务作为公司电源业务板块的基本盘，业务正逐步恢复，2023 年前三季度消费电子电源业务收入同比略有下滑，下降幅度收窄明显，稼动率持续回升，四季度消费电子业务继续保持回升态势。2024 年以来，消费电子电源业务持续回升中。消费电子电源业务将继续立足大客户战略，加大包括 ODM 项目的研发投入，继续巩固和提升现有大客户的市场份额，凭借优良的品质表现和研发优势积极拓展 ODM 新客户。

	<p>大功率的新能源电源等业务为电源主要投资方向，主要包括智能光伏电源、数据中心电源、站点能源电源等业务，2023 年为重要的投产建设年。公司 2023 年以来持续加大募投项目产线的投资、建设，部分产线陆续投入生产，部分正在产能爬坡过程中，收入贡献已逐步体现。此外，根据客户需求，2023 年下半年以来，公司开始积极投产工商业新能源智能光伏电源、数据中心电源、站点能源电源等业务，上述产线预计 2024 年一季度陆续完成基本建设，目前，部分已投产线也正在产能爬坡和订单导入过程中，预计很快带来营收贡献。未来随着公司大功率的新能源电源等产线产能有序释放、稼动率上升，以及在手订单陆续交付，公司电源板块盈利状况将持续改善。</p> <p>6、公司今年会向投资者现金分红吗？</p> <p>答：上市以来，除了因考虑 2023 年锯切业务项目和新能源电源业务项目布局与建设的资本开支大，而未对 2022 年度进行分红外，公司每年都坚持现金分红。今年，公司将会根据具体情况作考虑。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 2 月 22 日