

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：2024-007

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	国盛证券、诺安基金、国泰基金、中庚基金等机构分析师及研究员等共9人。
时间	2024年4月1日
地点	长沙市岳麓区滨江路53号楷林国际3401室公司会议室
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、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市场特点？</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，主要用于切割黑色金属、有色金属以及石墨、泡沫材料、木质材料等非金属材料，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，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、模具加工等各个制造领域。</p> <p>双金属带锯条属于金属切割加工企业的易耗品，应用行业、领域广泛，需求不易受某一行业波动的影响，与制造业PMI指数有一定关联性，市场需求稳定；终端用户多，单个客户采购频次高，但单次采购量不大，因此销售主要采用扁平的经销模式。</p> <p>市场分布情况，一般是工业发达的地区需求量大，全球带锯条市场主要包括欧洲地区、北美洲及中国等。国内市场主要在华东、华南、</p>

华北环渤海、西北与西南（航天、军工企业用户相对集中）。

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？

答：目前公司双金属带锯条销量处在国内第一，全球前三，在国内市场占有率近 35%，公司产品占中国产品出口海外市场的比例超过 40%，公司带锯条产品市场占有率稳步提升。

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不高，国内行业分化与产业集中必然出现，核心竞争力与综合实力的竞争将引导产业向头部企业聚集。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（即：双金属带锯条国内市场占有率 50%，国外销售占公司锯切业务销售的 50%），带锯条业务仍具备较大成长空间。

3、从 2023 年报数据来看，公司锯条业务持续保持稳健增长，其增长的因素有哪些？

答：2023 年度，公司锯切业务实现营业收入 67,036.24 万元，同比增长 7.47%，实现归属于上市公司股东净利润 15,580.40 万元，同比增长 16.56%。在行业需求下滑的情况下，取得了高质量的增长。主要得益于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）拥有技术、研发优势。公司拥有 20 年专业制造经验和行业领先的生产设备、智能化制造体系，依托自身研发平台，持续投入研发，创新产品、优化工艺。公司持续投入研发，注重研发人员培养，在专利技术方面，公司锯切业务有效专利数共计 152 项，其中发明专利 71 项，实用新型 80 项，外观专利 1 项，专利数量在锯切同行业中遥遥领先。。

（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。在全球产能加速向中国转移的行业大背景下，公司作为业内领先企业，相较于国内友商，公司具有先发优势、渠道优势，相较于国外友商，公司产品具有性价比优势，加之公司锯切产品的品质、性能和规模等优势，公司产品出口优势凸显。

(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 500 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。

4、公司第二主业为什么不是向相对熟悉的上下游或相关产业拓展，而选择了电源行业？

答：公司凭借双金属带锯条业务成功于 2017 年初在深交所上市，在上市之后，公司就开始探索在相关多元化的产业发展，也对机床工具等相关产业进行了市场调研。这一过程中发现，对公司而言，向其他业务转型，首先需要有自己的专业团队。

2020 年下半年，公司延揽到专业做消费电子和电源业务的团队，聚集了相关行业资源，于 2021 年初在东莞设立了研发基地，开始自己培育消费电子电源业务。在自我发展的过程中，了解到罗定雅达项目。经尽调发现，其深耕充电领域，电源业务历史悠久，曾属于世界 500 强企业美国艾默生公司（Emerson）的全资子公司。且罗定雅达与全球一线消费电子品牌长期保持合作和供应关系，拥有较高行业知名度和先进的大规模制造能力、较深厚的技术沉淀和良好的声誉，是全球消

费电子充电器行业的主要生产企业之一，在电源行业有着较为突出的行业地位。其业务符合公司电子电源业务发展方向，加之公司在制造业具有十几年的经营、管理经验，具备对罗定雅达的赋能、整合能力，因此通过所投产业基金参股公司铂泰电子间接持有罗定雅达股权，并与雅达形成战略合作，就消费电子领域的业务协同、技术研发、资源共享、资本运营等多个领域深入合作。

继而于 2022 年 9 月完成对铂泰电子的重大资产重组，快速切入电子电源业务，并凭借雅达电子的技术研发、品控、制程等优势，迅速布局户用智能光伏电源，并在 2023 年下半年拓展至工商业用光伏电源、数据中心电源、站点能源电源等业务，丰富大功率电源产品类别。

5、公司电源业务主要包括哪些产品？经营业绩今年会得到改善吗？

答：目前，公司电源业务主要包括消费电子电源、新能源智能光伏/储能电源，另包含一部分数据中心电源、站点能源电源业务。其中消费电子电源业务主要为给手机充电的电源；新能源智能光伏/储能电源业务主要包含光伏优化器、光伏逆变器、储能变流器等产品；数据中心电源业务主要为服务器电源模块产品；站点能源业务主要为户用直流充电桩和快充充电电源模块产品。

2023 年度，公司电源业务实现营业收入 117,428.27 万元，同比下降 14.50%，主要是受消费电子行业持续低迷，而大功率电源处投资建设、产能爬坡期，产能利用率偏低影响。随着消费电子电源业务的恢复和大功率电源业务产能的释放，今年电源业务经营业绩将得到有效改善：

(1) 消费电子电源业务立足大客户战略，2023 年下半年，随着大客户相继推出新品，业务逐渐恢复。此外，加大了包括 ODM 项目的研发投入，并积极拓展 ODM 新客户，目前已成功开发一家新客户，完成验厂工作，后续将开展新产品试制，有望带来新的业务增量并改善盈利。

(2) 大功率电源业务产线处产能爬坡期，稼动率正逐步提升。目前公司在手订单有保障，随着公司大功率电源等产线产能有序释放，

	以及在手订单陆续交付，公司大功率电源板块业绩状况将持续改善。
附件清单	无
日期	2024年4月2日