

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：2022-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”参与公司2021年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年3月16日15:00—17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长方鸿先生，总经理李辉先生，董事会秘书谢映波先生，财务总监谢朝勃先生，独立董事赵德军先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2022年3月1日在巨潮资讯网披露了公司2021年年度报告全文及其摘要，让广大投资者进一步了解公司2021年度经营情况，公司于2022年3月16日（周三）15:00-17:00在全景网举办2021年度业绩说明会。本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行。主要内容如下：</p> <p style="text-align: center;">1、请问公司高端产品市场推广状况如何？</p> <p>答：2021年，公司聚焦军工、航空航天、大型锻造、新能源等领域用户降本增效和锯切难题，推出三个高端新产品；推进原材料国产化；加强高端产品竞争能力和进口替代。报告期内，高端泰钜HB系列产品销售额同比增长8.84%；硬质合金带锯条销售额同比增长57.88%。</p> <p style="text-align: center;">2、请问消费电子布局走到了哪一步？</p> <p>答：2021年，公司通过“直接培育+产业基金投资”相结合的模式，</p>

开拓消费电子业务。成立东莞分公司，按照业务规划已完成东莞研发基地的建设，团队搭建和市场开拓稳步推进；通过嘉兴海容基金，间接持有消费电子零组件制造商雅达电子（罗定）有限公司和雅达消费电子（深圳）有限公司股权，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，进一步加强了公司消费电子开拓能力。相关进度公司将按规则及时披露。

3、公司目前开启了第二主业，请问公司目前整体战略是否有所调整？

答：公司在 2021 年以专注价值创造为核心升级了战略规划。在锯切业务“双五十”发展战略基础上，明确了公司十四五发展规划：十四五期间，公司将围绕先进制造发展主轴线，以锯切业务、消费电子业务、产业投资三曲线发展战略为核心，积极实施“实业+资本”双轮驱动，夯实双主业发展基础，实现公司在先进制造领域的升级发展，从而进入可持续发展的上升通道。

4、公司在研发方面有没有什么优势？现在专利有多少个？

答：公司研发在国内同行形成了明显的优势：1）平台优势，公司建立了高端锯切工具用特殊钢基材湖南省工程研究中心、湖南省高速高效双金属锯切工程技术研究中心，并获批建立了国家级博士后科研工作站，上述平台在产品创新、工艺创新、成果转化、人才培养等方面发挥了重要作用；2）人才优势，建有一支高学历的研发队伍，并聘用多位国际行业专家作为指导；3）技术优势，近年来在产品、工艺研发方面形成多项具有国际先进水平的成果；4）体系优势，建有完备的研发管理与运行机制。

截至 2021 年底，公司有效专利数共计 93 项，其中发明专利 41 项，实用新型 51 项，外观专利 1 项，专利数量在同行业中遥遥领先。

5、方董您好，证券市场里有句话，好公司会有配得上他的好价格，可泰嘉上市五年来，股价却基本一路下跌后毫无起色，极其令人失望，请问方董对此有何看法？

答：泰嘉股份锯切业务经过十多年发展，在股东大力支持以及公司经营团队和全体员工的不懈努力下，带锯条产能从 2007 年的 200 多万平方米发展到目前的超过 2000 万米，在细分行业里从无到有、由小到大、由弱变强，成为国内行业龙头，市占率国内第一全球第三，形成了健康稳定的发展态势。

十多年前国内带锯条进口品牌占比 80%以上，在以泰嘉为代表的国内品牌通过持续的创新和不懈的努力，进口品牌占比已下降至不足 20%，为广大用户解决各种锯切需求的同时降低了锯切成本，为国内带锯条行业发展做出了突出贡献，为国民经济发展做出了应有的贡献。

公司秉承“做负责任的人”的核心价值观，坚持诚信经营、依法纳税、通过精准扶贫和乡村振兴积极履行社会责任。

公司自上市以来共计现金分红 2.65 亿元,远远超过募集资金净额,为股东带来了持续稳定的现金回报。

公司十四五战略规划，将以“锯切+消费电子+产业投资”三曲线发展战略为核心，实施“实业+资本”双轮驱动，夯实双主业发展基础。公司经营团队将继续不遗余力，努力实现经营目标和战略目标，为股东创造更大价值。同时我们也期待广大投资者一如既往的支持泰嘉股份的发展。

6、公司目前存货状况如何？是否有采取按需定产？

答、公司产品分为标准化产品和定制化产品，生产坚持按销定产原则。标准化产品根据市场需求按月制定相应的生产计划，定制化产品是以客户的个性化锯切需求为导向，产品实行“创新研发、按需定制、以销定产”。同时考虑市场需求变化和主要原料供求状况和价格波动情况，会安排一定库存储备。目前公司存货与产销规模匹配。

7、请问公司算不算是行业龙头？

答：公司锯切业务致力于提供一揽子锯切解决方案，覆盖前端研发、试切、生产、销售、售后及后市场服务等流程，助力中国制造迈向高端，服务全球。公司是国家工信部认定的第三批制造业单项冠军培育企业。也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领先企业。作为锯切行业细分领域的领军企业，公司锯切业务以“让世界没有难切的材料”为使命，将借力资本市场，拓展产业链，以“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%”为中期目标，以提供适应于不同类型材料的锯切综合服务为长远发展规划，致力于成为世界领先的锯切产品生产和服务商。

8、董秘您好，请问贵公司锯切产品的配套服务怎么样？

答：公司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。

公司是目前国内具备给终端用户进行锯切培训服务的企业，自 2017 年开始，每年给经销商、大型终端用户提供培训服务达三十场次，现每周定期在公司公众号上推出微视频，介绍锯切的应用常识，赢得了广大用户的喜爱和好评。

9、请问合计可分配利润有多少？2021 年分红比例是多少？

答：公司 2021 年实现可分配利润为 63,930,646.54 元，加上历年留存的未分配利润后，本次可供分配利润为 211,628,040.89 元。公司拟以公司未来实施分配方案时股权登记日的总股本扣减公司回购专用证券账户中股份总数为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 1.50 元（含税），不以资本公积金转增股本，不派送红股，预计拟派发现金红利总额 31,497,006.90 元。

10、请问管理层是怎样看待锯切行业的发展方向？

答：我们认为：金属材料的锯切是一个刚需市场，未来会朝着高速、高精、高效发展，对大型用户而言，全自动下料的整体解决方案将是一个重要发展趋势。

双金属带锯条行业的发展将呈现如下特点：一是行业竞争越来越

激烈，高端、中端、经济型产品全面、充分竞争，行业分化、淘汰和整合不断加快，产业集中成为必然趋势；二是国外产能或者市场需求向国内转移的趋势加快，国内厂商品牌替代进口的能力不断增强，且越来越多的国产品牌产品进入国际市场；三是随着“一带一路”国家倡议的推进、中国制造 2025 的逐步深入和整个社会消费升级大趋势的影响，锯切客户的需求逐步专业化、多样化、个性化，倒逼产业加快转型升级；四是万物互联的 5G 时代，日新月异的科技变革赋能锯切产业加速变革，大数据与智能制造成为发展智能锯切的重要引擎。

11、看到公司年报显示，海外出口占比由上年的 14.83% 增至 21.6%，今年会不会继续扩大占比呢？

答：2021 年出口占比有较大的增长，也是因为 2020 年的出口因为疫情有较大幅度的下降。预计随着 2022 年出口订单持续增长，出口占比还会有所变化。

12、请问方董，泰嘉作为专精特新小巨人企业，对于公司未来有何长远规划，对泰嘉成为国家示范级龙头企业甚至全国百强企业是否有信心，还是偏安一隅？

答：泰嘉股份在过去的十八年里一直专注于带锯条的研发、生产和服务，以满足用户不断增长的新需求，企业也得益于专注在细分行业的深耕得到健康稳健发展，我们会继续在熟悉的主业里深耕，在满足国内需求基础上不断拓展海外市场，围绕锯切业务双 50% 战略不懈努力。在第一主业健康发展基础上，泰嘉人没有偏安一隅，从 2020 年开始布局消费电子业务，公司将积极把消费电子业务板块打造为公司未来重要的增长极。

13、公司目前的国际化进程如何？购买的印度公司挣钱了么？2021 年的印度公司收支情况如何？

答：随着国际化战略的深入推进，公司已相继在香港、荷兰、德国、印度布局，在加拿大、新西兰、日本、韩国等地拥有品牌独家代理，全球化布局初现，其中参股德国 AKG 公司，建立了辐射欧美的基地，充分发挥研发、生产、销售等领域的深度协同效应；投资印度子

公司，建立了拓展“一带一路”市场的服务平台，2021年，印度公司经营情况良好，销售额较上年同期增长156.44%。

海外市场克服疫情影响，在中高端产品推广、自有品牌市场培育和开发、新客户拓展等均取得突破，成为2021年重要增量市场，出口实现收入11,378.42万元，同比增长90.36%，出口收入占公司营业收入的21.60%。

14、（1）公司一季度扣非净利润是否会继续负增长？（2）单项冠军落实了吗？（3）消费电子业务何时贡献利润？

答：（1）公司一季度生产经营正常，财务指标敬请关注定期报告。（2）公司是国家工信部认定的第三批制造业单项冠军培育企业。公司已基本满足单项冠军认定条件，安排于2022年申报单项冠军示范企业。（3）公司消费电子业务研发中心已在东莞完成投资，已获相关资质认定。公司直接投资和参投的相关分子公司正在加大产品的研发力度，积极拓展市场，相关业务正在按公司年度目标推进。

15、请问贵司主营业务方面今年订单如何，有无受疫情影响？

答：公司主营业务国内订单基本正常，疫情暂时没有明显影响。海外市场疫情的影响呈常态化，出口订单暂时保持持续恢复性增长。

16、请问贵公司消费电子这方面业务今后大概能贡献多少利润业绩？

答：按照公司战略规划，公司将以三曲线发展战略为核心，实施“实业+资本”双轮驱动，夯实双主业发展基础。消费电子业务是公司重要战略发展方向，业务范围涵盖消费性电子充电器、各类高频开关式电源、光伏类电源、磁性电子元件、电子线路板及其配件等。公司将积极把消费电子业务板块打造为公司未来重要的增长极。

17、贵司什么时候合并消费电子板块的参股子公司具体业务情况在业务报告里面供投资者参考下？

答：公司消费电子业务板块主要包括东莞分公司、参股子公司铂泰电子、雅达电子（罗定）有限公司、雅达消费电子（深圳）有限公司等。其中雅达电子是消费电子零组件知名厂商，是最大的电源供货

	<p>商之一，拥有较强的自主研发能力和品牌优势，其业务范围涵盖消费性电子充电器、各类高频开关式电源、光伏类电源、磁性电子元件、电子线路板及其配件等。</p> <p>消费电子业务是公司十四五期间重点战略发展方向，为实现公司既定战略目标，必须聚集相关资源助推发展，包括业务资源、人才资源以及资本资源等。</p> <p>18、公司主营的双金属带锯条究竟是个啥？具体用来干什么？</p> <p>答：公司产品包含双金属复合钢带及双金属带锯条，其中双金属复合钢带主要用于生产带锯条、孔锯、手锯、往复锯等锯切刀具；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，被喻为“工匠之手”，主要用于切割各种钢材和有色金属，具有切割精度高、切割断面质量好、切割效率高等特点，广泛应用于汽车制造、大型锻造、航空航天、钢铁冶金、核电等制造领域。</p> <p>19、公司业绩蒸蒸日上，提出了长远发展规划，请问今年会不会考虑定向增发？</p> <p>答：为实现公司既定战略目标，必须聚集相关资源助推发展，包括业务资源、人才资源以及资本资源等，公司将根据内外部情况适时开展相关运作，敬请关注相关公告。</p> <p>20、现在跌幅很大，请问公司近期有没有新一轮适时回购计划？</p> <p>答：公司已于2021年完成了力度较大的股票回购方案，并用于公司员工持股计划。公司近期暂无新一轮回购计划。</p>
附件清单	无
日期	2022年3月17日