证券代码：688398 证券简称：赛特新材

债券代码：118044 债券简称：赛特转债

**福建赛特新材股份有限公司投资者关系活动记录表**

**（2023年10月21日、22日、23日、24日）**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 √分析师会议□ 媒体采访 □业绩说明会□ 新闻发布会 □ 路演活动□ 现场参观 □ 其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 详见后附清单 |
| 时间 | 2023年10月21日-24日 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书张必辉、证券事务代表谢义英 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 业绩交流主要内容**问题（1）：2023年公司毛利率有所改善，特别是Q3的成本环比也有所下降，主要原因是什么？**答：一是报告期内销售量增加，规模效应显现；二是受宏观经济影响，主要原材料采购成本有所下降；三是国际地缘冲突影响减弱，国内液化天然气价格回落等。**问题（2）三季度销售情况？**答：因能效标准提升和嵌入式冰箱成为消费热点，三季度市场需求强劲，公司满负荷生产，销售收入创下单季历史新高。**问题（3）：真空玻璃项目最新进展，包括试机进度、客户送样情况？**答： 1、试机情况：公司自九月起对真空玻璃中试线进行相对全面的系统性改造，近日重新开机试产的产品无论外观还是焊接质量均较改造前有明显改善。后续公司将进一步开展提速和性能测试等等工作。2、送样情况跟踪：八月份分别向日韩客户寄送样品，测试结果显示公司样品传热系数优于同行产品，但与公司内部期望值有一些差距。公司完成本次产线优化后，将组织更为广泛的送样和认证工作。**问题（4）：请问Q3的真空绝热板销售平米数？第四季度的订单情况？**答：第三季度赛特销售真空绝热板超过250万平方米。公司目前订单仍然保持比较旺盛的状态。**问题（5）：未来生产步入正轨之后，安徽生产基地和福建生产基地的成本对比？**答：安徽赛特负责真空产业制造基地项目建设，其主要原材料就近采购，部分产品也将就近销售，理论上该项目达产后，综合成本会低于福建基地。**问题（6）：公司可采取什么措施进行降本？** 答：公司未来将通过原材料优化、革新制造工艺、提升自动化水平等方式在制造端实现降本。**问题（7）：欧洲市场上F级冰箱将在明年4月前下架，之后欧洲市场需求的增长依靠什么因素？**答：结合相关公开的信息，欧洲市场上目前E级和F级冰箱占主流。随着F级产品被法令要求出清，E级产品将变成最低级别产品。借鉴中国过往的经验，尽管中国冰箱能效标准规定了1到5的五个等级，但等级5和等级4的冰箱基本消声匿迹，消费者倾向于不购买最低或较低能效等级的产品，预计欧洲未来E级产品也会逐步减少，冰箱企业将越来越多地投放C级及以上的冰箱产品。**问题（8）：当前对国内新能效标准推出的时间节点以及提升幅度的内容有什么样的预期？**答：国内现行冰箱能效标准实施至今已有七年。随着国外能效标准的提升，现行能效标准已经不符合中国作为冰箱生产、消费、出口大国的地位。目前业界对提高中国的冰箱能效标准并无分歧，只是具体修订的时间和幅度尚未明确。在双碳目标的大背景下，预计有关部门后续将加快该项工作。**问题（9）：最近两年行业陆续有新进入企业，公司如何看待后面的竞争格局？**答：新进入者较多地依靠价格策略来冲击市场。但得益于长期的研发投入和相对完善的一体化生产模式，公司产品的稳定性和可靠性均处于行业领先水平，这也是公司今年订单大幅增长的重要原因。公司上市后，在新工艺、新材料、新产品等方面开展了大量的研发工作，部分创新成果有望在2024、2025年逐步落地，从而进一步提升公司竞争力。市场竞争将长期存在，我们会持续练好内功。**问题（10）：请复盘一下近几年冰箱冷柜行业的需求变动情况及原因？2020年到2021年需求特别好的主要原因？2022年需求转差的原因？**答：2020年受世界公共卫生事件影响，各国居民食物存储需求大增，大容量冰箱销售增长，提升VIP的市场需求，这种情况一直延续到2021年第三季度。由于特殊时期消费者对冰箱购买需求的集中释放，到2022年国际社会逐步恢复社会正常化，冰箱行业整体呈现去库存状态，对真空绝热板的采购需求随之降低。但是就赛特自身而言，公司在冰箱冷柜下游领域的销售量（2021年剔除因疫苗保箱温所拉动的VIP销售量），从2018年至今一直是持续增长的。2023年以来，随着欧洲新能效标签的几个重要时间节点的到来，推高了整个市场的采购需求。国内方面，嵌入式冰箱的火爆及代工出口的上升，整体市场需求强劲。我们预期未来真空绝热板行业还会保持一个比较好的上升势头。**问题（11）：未来真空绝热板的市场需求？应用展望？**答：随着欧洲新能效标准的实施，F级产品的退出，高能效等级冰箱的规格会逐步增加，并进一步扩大到大容积冰箱，上述结构性变化会从总体上带动下游对真空绝热板的需求。而中国冰箱能效标准的修订工作正在推进中，预计未来对真空绝热行业同样会有一个比较好的促进作用。公司通过持续研发投入，后续将进一步拓展更多应用场景，如建筑市场、超低温和中高温绝热保温市场等。**问题（12）：国内的超薄壁、嵌入式的冰箱这个冰箱发展的一个趋势吗？其他的国家地区是否有一些相关的消费趋势出现？**答： 嵌入式冰箱能够有效利用厨房空间，提升生活美学，对家庭是较有吸引力的。在今年4月份举办的AWE家电博览会上，全球主要冰箱厂商纷纷推出超薄壁嵌入式冰箱，取得了比较好的市场反响。同时国内各大白电上市公司在其半年度报告里分别论述了各自嵌入式冰箱的布局或业绩情况，可见其重视程度。嵌入式冰箱是厨房场景实现“线线相通，面面齐平”设计美学的重要组成部分，已经成为国内冰箱消费市场的新趋势。而欧美等发达国家和地区，嵌入式冰箱早在数年前已经推向市场并引领全球消费新潮流。**问题（13）：我们现在这个供货的客户结构里面，大小客户的一个占比情况？**答：目前公司前五大客户基本上是大家比较熟悉的全球头部家电企业。因涉及到商业保密，公司不便给出前五大客户及排名的详细信息。**问题（14）：请问今年以来欧洲订单占比有没有一些明显的提升或者改变？**答：公司对欧洲的销售订单继续保持增长，除了直接销售到欧洲地区，即欧洲客户直接向公司采购VIP产品，还有一部分是国内冰箱企业接受代工后出口至欧洲，间接增加对公司产品的采购需求。**问题（15）：报表上看，公司期的财务费用变动比较大。主要原因是什么？**答：财务费用主要是汇兑损益变动所致。**问题（16）：建筑用的vip的市场推广进展是到什么程度？市场拓展方向在哪里？**答：公司有项目团队负责建筑用VIP的市场推广工作，今年已获得部分意向订单，但受限公司现有产能状况，只能暂时放慢步伐。随着各地推出建筑节能目标，VIP在北方建筑领域有良好的应用前景。目前公司已经或正在开发不同的芯材以适应不同建筑客户的需求。**问题（17）：公司这几年咱们每年的产能增量大概在一两百万平米。合肥项目明年Q1投完，可能会再增加200万平，这个产能消化如何确保？咱们预计是到什么时候可以可以达到一个比较高的产能利用率呢？**答：目前公司产能吃紧，相对于产能利用率，我们更加关注如何尽快扩充产能。产能建设必须适度超前，才能使公司保持一定的供给弹性。我们不仅要考虑后面几个月的短期市场需求，更要着眼于未来二到三年的中长期需求。公司预计安徽赛特基地明年4月份将新增部分产能，连城工厂也会增加一些设备进行产能提升，双管齐下，进一步提升保供能力。**问题（18）：阻隔膜方面，公司以及其他一些主流VIP生产企业的订单情况都比较好，EVOH膜的供应是否能跟得上？公司是否还有储备解决方案？**答：公司与EVOH供应商长期保持良好的合作关系，在采购方面应有一定的保障。**问题（19）：保温箱下半年还有收入吗？**答：公司保温箱业务（含成品箱和VIP板材）一直是有订单的，但是订单金额普遍不大。从明年来看，医药电商或医药冷链方面，会有一些比较确定的需求。 |
| 附件清单（如有） | 附件1：参与单位名称及人员姓名 |
| 日期 | 2023-10-24 |

**附件1、参与单位名称及人员姓名**

西部利得基金管理有限公司：温震宇、徐娟

上海方物私募基金管理有限公司：汪自兵

鲍尔赛嘉：林昊

五矿资本控股有限公司：张林

交银康联资管：郭昊

福州开发区三鑫资产管理有限公司：郭玉燕、冯强

贝莱德：神玉飞

明世伙伴基金管理（珠海）有限公司：陈江威、郑晓秋、张海刚

光大证券股份有限公司：肖意生、陈峰

鹏扬基金管理有限公司：徐超

上海度势投资有限公司：顾宝成

上海原泽私募基金管理有限公司：王家晨

深圳市东方马拉松投资管理有限公司：卜乐

国信证券股份有限公司：张浩冉

苏州龙远投资管理有限公司：李声农

上海名禹资产：陈美风

上海朴信投资管理有限公司：朱冰兵

汇泉基金管理有限公司：曾万平

国寿养老：马志强

上海聚鸣投资管理有限公司：周南

平安证券股份有限公司：李峰、唐宇

财通证券股份有限公司：郭琦

上海峰境私募基金管理有限公司：潘峰

银华基金：华强强

兴全基金：吴钊华

汇添富基金：李泽昱

益民基金：陈江威

上投摩根：薛晓敏

建投资管：曹世凯

九泰基金：洪江根

融通基金：武霆威

国盛证券研究所：张润、陈冠宇、沈猛

诺安基金管理有限公司：赵森、张堃

鹏华基金管理有限公司：马猛、李韵怡

上汽颀臻（上海）资产管理有限公司：钟仕倢

百年人寿：王溢

禾永投资：张文乾、马哲峰、马正南

中信建投自营：刘岚

平安资产：柳藤

长城证券：花江月、王龙

中银资管：叶志成

招商信诺资管：李万鹏

嘉峪投资：张耀坤

崇正投资：朱子舜

九禄投资：吴斌

恒立基金：马犇

牧鑫资产：马响

中信建投经管委财富管理部客户：杨如丰

中信建投证券股份有限公司：薛方淇、邓胜、宋相航

深圳市金友创智资产管理有限公司：李昊、阮泽杰

广发基金管理有限公司：顾益辉

圆信永丰基金管理有限公司：田玉铎

建信基金管理有限责任公司：吕怡

红杉资本股权投资管理（天津）有限公司：闫慧辰

光大保德信基金管理有限公司：尚凌楠、华叶舒

北京源乐晟资产管理有限公司：源乐晟

融通基金管理有限公司：范琨、李文海

上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）：李南泠

中信建投基金管理有限公司：公伟

申万化工：邵靖宇

申万宏源投资有限公司：王华鸣

中信建投：陶爱普

进门财经：王馨

上海通怡投资管理有限公司：郭玉

上海拾贝能信私募基金管理合伙企业（有限合伙）：陈俊

上海人寿保险股份有限公司：方军平

国华兴益保险资产管理有限公司：刘旭明

阳光资产管理股份有限公司：张学鹏

厦门金恒宇投资管理有限公司：曹海珍、陈书剑

上海彤源投资发展有限公司：庄琰

国海证券股份有限公司证券资产管理分公司：吴正明

海南拓璞私募基金管理有限公司：俞海海

盈峰资本管理有限公司：张庭坚

上海亘曦私募基金管理有限公司：林娟

中信建投机构业务部客户：陶明利

中金基金管理有限公司：邢瑶

嘉实基金管理有限公司：任海宇、龚楚、张鑫荔、宋晓乐、马延超

广东谢诺辰阳私募证券投资管理有限公司：王桂兴

海富通基金管理有限公司：赵晨凯

国金基金管理有限公司：范亮

上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）：张航

China Securities (International) Finance Holding Company Limited（中信建投（国际）金融控股有限公司）：牛栏

广发证券：吴鑫然、邓先河

中国人寿资产管理有限公司：麻锦涛

证券投资业务管理总部：牛璐

上海汐泰投资管理有限公司：黄振航

招商基金管理有限公司：张宜杰、阳宜洋、李湛、阳宜洋

上海铭大实业（集团）有限公司：丁一宸

上海景林资产管理有限公司：蒋文超

深圳前海华杉投资管理有限公司：李洲、张黎

长沙银行股份有限公司：邹文杰

信达澳亚基金管理有限公司：张明烨

广东中顺纸业集团有限公司：齐娜

国投瑞银基金管理有限公司：董政武、汤龑

深圳市智诚海威资产管理有限公司：闫小龙

方正富邦基金管理有限公司：刘蒙

宝盈基金管理有限公司：谢圳棠、李巍宇

上海合道资产管理有限公司：严斯鸿

大家资产管理有限责任公司：胡筱、钱怡、高远

富安达基金管理有限公司：赵恒毅

上海涌乐私募基金管理有限公司：杨润泽

领颐（上海）资产管理有限公司：刘奥

长江证券股份有限公司：胡加琪

兴业基金管理有限公司：于峻鹿

国联证券：武慧东、李绍程、赵嘉卉

国联证券研究所：申起昊

招商基金：王欢

博时基金：黄继晨

上海聚劲投资有限公司：张超

新华基金管理股份有限公司：王永明

北京诚盛投资管理有限公司：吴畏

中信资本（深圳）投资管理有限公司：赵巍华

浙江旌安投资管理有限公司：兰盛泽

嘉合基金管理有限公司：王欣艳

上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）：师成平

上海沃胜私募基金管理有限公司：魏延军

中科沃土基金管理有限公司：徐伟

富国基金管理有限公司：郭舒洁

杭州兴健资产管理有限公司：柳韩民

百嘉基金管理有限公司：杨钰其

金信基金管理有限公司：龙毅

深圳丰岭资本管理有限公司：李浩田

中银国际证券股份有限公司：陈冠雄

安信证券股份有限公司：计哲飞、金晓溪

上海海宸投资管理有限公司：张晓艳

中再资产管理股份有限公司：刘新

兴银理财有限责任公司：张浩立

上海领久私募基金管理有限公司：纪荣斌

中国国际金融股份有限公司：胡迪

民生加银基金管理有限公司：汤思懿

东吴基金管理有限公司：姜怡

华夏久盈资产管理有限责任公司：李晓杰

永赢基金管理有限公司：王嘉玮

金鹰基金管理有限公司：陈立

新华资产管理股份有限公司：舒良

朱雀基金管理有限公司：朱杨林

甬兴证券有限公司：徐晓浩

中银证券：杨逸菲、叶志成

东北证券：唐凯、侯龙玉、濮阳

前海华杉：李洲

泓德基金：刘佳

华鑫资管：徐鹏 、杨靖磊、刘嘉余

中泰资管：蒋婉莹

富安达基金：黄沁仪

财通资管：刘宏杰

工银理财：雅文

东方基金：孙法明

山西证券：高杰、叶业博

华创证券：董含星