江苏南大光电材料股份有限公司 2022 年 9 月 2 日投资者关系活动记录表

编号: 2022-004

	-ynd 3 · 2 · 2 · 2 · 2 · 2 · 2 · 2 · 2 · 2 ·
投资者关系活	√特定对象调研 □分析师会议
动类别	□媒体采访 □业绩说明会
	□新闻发布会 □路演活动
	□现场参观
	□其他 (电话会议)
	国联证券——吴成鼎
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金——陈俊杰
	博时基金——张健
	国泰基金——曾飙、徐治彪
	泰信基金——钱栋彪、徐慕浩
时间	2022年9月2日
地点	江苏南大光电材料股份有限公司会议室
上市公司接待	*************************************
人员姓名	董事会秘书苏永钦、证券事务代表周丹
投资者关系活	公司接待人员就与会人员提出的问题逐一解答:
动主要内容介	】 1、问:公司 MO 源业务扩产的原因?
绍	答:公司 MO 源业务在传统 LED 通用照明市场的占有率稳中有升,
	 而在非功能性照明领域,Mini LED 和 Micro LED 存在新的发展机遇。
	此外,公司也在不断探索 MO 源在 IC、第三代半导体、激光器、红外
	探测、光伏领域以及石油催化领域的技术拓展。随着新兴市场的开拓,
	公司根据不同产品的产能情况有计划地进行扩产建设,为抢占市场做
	好产能储备。

2、问:公司 2022 年 6 月末的存货期末余额较上年同期增长较多的原因?

答:公司的业务规模较上年同期扩大,生产规模也相应扩大,所以备货量增加。虽然存货绝对值较上年同期增加较多,但从存货占总资产的比例来看,涨幅合理。

3、问:三氟化氮下半年的市场趋势如何?公司的扩产计划是否 照常进行?

答:目前 LED 和 LCD 市场确实出现了下行趋势,预计三氟化氮下半年的增长趋势放缓。公司在内蒙古乌兰察布的三氟化氮扩产项目仍在按原计划推进,后续建设进度和产能释放进程会根据市场情况及时调整。

三氟化氮目前是公司重要的业绩来源之一。公司选择乌兰察布作为三氟化氮扩产基地,是要充分利用当地的地理、资源、物流等优势,形成以绿色制造、绿色能源为特色的立体式、集成式竞争优势。三氟化氮扩产既要注重量的增长,也要重点提升品质,即在体量增长的基础上实现质的提高,在质的大幅提升中实现量的持续增长,将产品向IC和海外市场转移,不断巩固市场地位,为打造"世界单项冠军"奠定基础。

4、问:前驱体业务快速增长的原因?

答:公司前驱体材料分为金属前驱体和硅前驱体,虽然每款产品的体量不大,但胜在产品品类多、技术壁垒高。依靠多年积累的高纯金属化合物的研发和生产经验,公司已经掌握了多种前驱体材料的生产和封装技术,在半导体材料国产替代加速的背景下,客户导入提速,市场份额逐步扩大。同时公司顺应市场需求,不断开发满足先进制程应用需求的前驱体材料,进一步提升了市场竞争力。去年开始前驱体业务销售额快速上升,预计未来将成为公司新的业绩增长点。

5、问:公司上半年对新引入的技术总监袁总实施了股权激励, 请问袁总目前在公司的主要角色? 答:人才是企业的核心竞争资源。公司注重围绕重点业务、重点 技术引进人才,特别是从国际先进半导体公司引进核心技术人才,不 断丰富核心团队的技术攻关、产业化实践和企业管理经验,提高经营 班子的管理水平。

袁磊(YUAN LEI)先生目前担任公司的副总经理兼技术总监,主要负责把握公司技术研发战略方向。袁磊先生有多年国际一线 IC 制造企业的工作经验,对 IC 客户的技术需求和产品路线有深刻的理解。他将带领公司的技术团队,从客户发展、前沿技术趋势、技术线路改进等角度,制定研发战略,设计新产品开发方案。实践公司以客户为中心,拥抱客户,服务客户,与客户一起成长的研发理念。

6、问:公司 ArF 光刻胶项目的进展?

答: ArF 光刻胶是客制化产品,技术含量高,验证周期长。因为是替代进口,所以我们研发的产品需要适应客户端的工艺参数,留给我们的调整空间很小,所以验证难度大。公司自 2020 年第一款成品问世后就加紧开启了陆续送验工作,期间也根据客户的要求调整验证计划。目前产品验证工作正在多家下游主要客户稳步推进,且针对同一客户的不同需求开发了不同的产品,以满足下游客户的多样化需求。公司也将抓紧推进市场拓展工作,争取尽快实现批量销售。

附件清单	无
	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容,不能视作
风险提示	公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证,敬请广大投资者
	注意投资风险。
日期	2022年9月2日