

赛伍技术：力争成为国际领先的功能性高分子材料综合厂商

——苏州赛伍应用技术有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾

苏州赛伍应用技术有限公司董事长、总经理
苏州赛伍应用技术有限公司董事、CTO
苏州赛伍应用技术有限公司董事、财务总监
苏州赛伍应用技术有限公司董事会秘书

东吴证券股份有限公司执委、总裁助理、投资银行总部总经理
东吴证券股份有限公司投资银行执行总经理

吴小平先生
陈洪野先生
严文芹女士
陈小英女士

杨伟先生
朱国柱先生

苏州赛伍应用技术有限公司 董事长、总经理吴小平先生致辞



尊敬的各位投资者和网友朋友们：

大家好！今天非常高兴能够就苏州赛伍应用技术有限公司首次公开发行股票并在主板上市的相关情况与大家进行沟通和交流。在此，我谨代表公司，向长期关心和支持赛伍技术发展的广大投资者和各界朋友表示衷心的感谢！同时，也向今天参加网上交流的朋友们表示诚挚的欢迎！

赛伍技术作为已在行业的若干领域或产品种类有所成就的领军企业，自成立以来始终致力于薄膜形态高分子材料事业，以市场需求为导向，确立了以基干技术与工艺技术相结合进行研发各种特性，然后把这些特性去满足光伏和之后的非光伏领域的应用需求。为了确保公司的技术优势，参照国外先进企业的做法，伴随着盈利增长，公司不断充实技术平台，已打造了一个专业比较完整的研发中心。拥有聚酯聚氨酯、丙烯酸、环氧树脂和硅系四个胶粘剂技术平台，一个特种涂料、一个工程塑料制膜平台，还拥有一个工程开发室、一个基础研究室、一个分析测试中心。截至2019年12月31日，公司及子公司获得授权专利共63项，待批发明专利90多项。同时造就了公司背板全球第一，以及其他多项产品成为中国或全球头部厂商的市场地位。

赛伍技术是10年前投产的，起步于光伏背板。公司原创发明的KPF背板自2014年以来一直保持全球市场占有率第一，并已成为新

一代背板的技术领军者和著名品牌，是世界各国大多数头部光伏组件厂商的背板主要供应商。

赛伍技术针对光伏双玻组件日益增长的市场变化，从2018年起进入POE封装胶膜领域，很快就凭借独有配方和工艺技术优势，在2019年便超越大多数传统EVA封装胶膜厂商，一跃成为全球第二的POE厂商和著名品牌。在公司起家的光伏应用领域，赛伍技术正在走向材料方案型厂商和全球化厂商。同时，凭借持续的创新能力，又在世界上首创了背板、硅胶、电缆等光伏电站的维修材料。公司瞄准潜力巨大的光伏安装后市场，自2018年起在全球试销这些新产品，已连续两年创出4000多万元/年的新增销售，目前正扩大产品线和创新商业模式，正式启动该项新业务。

在光伏以外，基于在同一个技术平台上扩展其他应用的同心圆战略和不同细分市场依靠差异化竞争获得份额前三位的战略，自2016年起公司连续推出应用于高铁、电动汽车、3C等领域的IGBT变频器材料、手机麦克风音频震膜材料、手机触摸屏PU保护膜、动力电池绝缘材料、变频空调散热材料等，目前已全部进入了各下游行业的龙头厂商。公司还储备了半导体、OLED等应用材料，证明了赛伍技术在光伏应用领域以外，也同样拥有较强的创新和研发能力，存在着很大的进口替代的市场潜力。局限于厂区只有53亩土地限制，至今为止，以上产品只能保证小规模的生产量。为此，公司计划继续购入新土地、建设新厂房用于增产。

凭借上市之后更好的融资条件，赛伍技术将坚持打造成为一家多元应用的持续成长型企业的实业梦想。为此，自2020年起公司开启了第二个十年创业计划，确立了实现业务多元化、市场全球化和组织能力国际化的“三化”目标，并制定了相应的中长期计划。赛伍技术还要努力使公司成为具有为世界创造新价值、为社会为股东为员工不断创新财富、有地球公民责任感的企业。谢谢大家！

东吴证券股份有限公司 执委、总裁助理、投资银行总部总经理杨伟先生致辞



尊敬的各位投资者和网友朋友们：

大家好！欢迎各位参加苏州赛伍应用技术有限公司首次公开发行股票并在主板上市网上投资者交流会。首先，作为本次发行的保荐机构和主承销商，我谨代表东吴证券股份有限公司对所有参加今天网上投资者交流会的投资者朋友们，表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

赛伍技术主要从事薄膜形态功能性高分子材料的研发、生产和销售，产品广泛应用于光伏、智能手机、声学产品、高铁车辆和智能空调等领域。公司凭借良好的产品质量及服务能力，在太阳能背板领域的市场占有率连续多年保持世界领先地位。

赛伍技术将围绕核心技术平台，采取应用领域拓展的同心多元化经营模式，依靠持续的创新和研发能力，不断推出具有差异化竞争优势的新产品，满足下游不同领域对薄膜形态功能性高分子材料的需求。本次募集资金投资项目也是紧密围绕着赛伍技术的主营业务及发展战略进行，有利于公司进一步增强综合竞争优势，巩固行业领先地位，提高市场占有率和盈利能力，从而为投资者带来更丰厚的回报。

作为赛伍技术的保荐机构，我们很荣幸能有机会向大家推荐这么一家优秀的企业。我们也相信，赛伍技术在主板上市后必将一如既往地提升经营管理水平，不辜负广大投资者的厚爱！最后，预祝赛伍技术首次公开发行股票并在主板上市网上路演推介圆满成功！谢谢大家！

苏州赛伍应用技术有限公司 董事会秘书陈小英女士致结束词



尊敬的各位投资者和网友朋友们：

大家好！今天的网上交流即将结束，非常感谢大家的积极参与和热情交流。同时，也感谢上证路演中心和中国证券网提供的网络支

持平台，感谢保荐机构东吴证券以及所有参与发行的中介机构所付出的辛勤劳动。在大家的共同努力下，本次网上路演取得了圆满成功。

通过今天的网上交流，各位投资者就赛伍技术的主营业务、经营业绩、核心竞争力及未来发展等问题进行了深入讨论，在此感谢各位提出的诸多宝贵意见，我们将在今后的经营管理中不断借鉴并完善自己。

此次赛伍技术登陆主板肩负着广大投资者的殷切期望，我们深感责任重大。公司将严格按照相关法律法规的要求，及时准确地做好信息披露工作，并确保信息披露的真实完整。同时，我们也会充分把握市场机遇，力争以更加优良的业绩回报股东、回报投资者、回报社会。

在此，我谨代表公司再次感谢广大投资者对赛伍技术的关心和支持！谢谢大家！



经营篇

问：公司的主营业务是什么？

陈洪野：公司主要从事薄膜形态功能性高分子材料的研发、生产和销售。目前公司已形成光伏和非光伏两个业务板块，建立了光伏材料、工业胶带材料、电子电气材料三类产品体系，产品广泛应用于光伏、智能手机、声学产品、高铁车辆和智能空调等领域。

问：销售收入的前五大客户是哪些公司？

吴小平：2019年度，公司销售收入前五大客户为阿特斯、天合光能、晶澳太阳能、晶科能源、东方日升。

问：请介绍下公司的研发情况。

吴小平：公司通过自主创新掌握了国内领先的薄膜形态功能性高分子材料制造的核心技术，包括“材料设计、树脂改性、胶粘剂配方、界面技术、测试评价”的基干技术与“涂布、复合、流延制膜”的工艺技术。经过多年的研究和积累，公司及子公司获得授权专利共63项。公司在太阳能背板市场的占有率在行业中保持领先地位，在工业胶带材料、电子电气材料等方面逐步形成了一定的竞争优势。公司立足未来长远发展，制定了“组件发电增益的材料方案、适合分布式老建筑屋顶的轻量化组件的材料方案、适应渔光互补组件的材料方案、双面电池的双玻组件的材料方案、易回收组件的材料方案、组件维护延寿的材料方案、BusBar绝缘胶带、导热硅垫片、UV减粘胶带、特种硅橡胶带、铜箔散热片、声学胶带”等光伏业务领域及非光伏业务领域中长期创新和研发方案。

问：公司研发费用投入情况如何？

陈洪野：2017年、2018年、2019年，公司研发投入分别为7040.43万元、7097.53万元、7272.72万元，投入占比均超过营业收入的3%。

问：公司近年的综合毛利率是多少？

严文芹：2017年、2018年、2019年，公司综合毛利率分别为25.55%、20.06%、18.75%。报告期内，公司紧抓市场需求增长机遇，积极开拓市场，营业收入保持稳定增长，营业毛利受整个光伏市场价格下降影响呈下降趋势。报告期内，公司营业收入基本来自于主营业务，主营业务的毛利水平决定了公司综合毛利率状况。

发展篇

问：公司的发展战略是什么？

吴小平：公司以打造国际水准的人才、国际水准的技术、国际水准的产品为企业使命，以材料设计、树脂改性、胶粘剂配方、界面技术、测试评价等基干技术为核心，以涂布、复合、流延制膜等工艺技术为实现手段，不断开发薄膜的附加价值形成功能性材料，持续拓展产品的应用领域，致力于将公司发展成为同心多元化的、依靠创新驱动的、在细分化市场中达到国际领先水平的功能性高分子材料综合厂商。未来五年，公司在现有的技术储备基础上增加新的技术工具，实施平台化的研发作业模式，同时导入创新工程，以此实现业务的全球化、应用领域的多元化和公司运营质量的国际化。

问：未来三年公司的业务发展规划是什么？

吴小平：在产品线拓展方面，公司围绕核心技术平台，采取应用领域拓展的同心多元化经营模式，依靠持续的创新和研发能力，不断推出具有差异化竞争优势的新产品，满足下游不同领域对薄膜形态功能性高分子材料的需求。

在技术研发方面，公司未来将继续加大技术开发和自主创新力度，在现有技术研发资源的基础上完善研发平台建设，规范技术研究和产品开发流程，引进先进的实验、测试等软硬件设备，提高公司技术成果转化能力和产品开发效率，提升公司新产品开发能力和技术竞争实力，为公司的持续稳定发展提供源源不断的技术动力。

在市场开发方面，在光伏业务领域，公司将迎合太阳能发电需求增长趋势，加大对各组件厂商的营销服务力度，一方面满足市场日益增长的太阳能背板产品需求，另一方面公司将对现有客户需求进行深入挖掘，推动公司POE及EVA封装胶膜产品的规模化配套，实现公司在光伏产

品线内各产品类别的互利发展；在非光伏业务领域，公司将以下游需求领域的龙头企业作为主要销售对象，并通过对该类客户的技术验证及批量供货，不断强化公司在新产品线领域的良好口碑和品牌影响力，从而逐步推动新产品在其所属市场的全面铺开。

在人才发展方面，人才是公司发展的核心资源，为了实现公司总体战略目标，公司将健全人力资源管理体系，制定一系列科学的人力资源开发计划，进一步建立完善的培训、薪酬、绩效和激励机制，最大限度的发挥人力资源的潜力，为公司的可持续发展提供人才保障。

在管理体系方面，公司将进一步完善管理体系流程，完善财务核算及财务管理体系、建立有效的内控及风险防范制度。

问：公司的经营目标是什么？

吴小平：在光伏领域，一方面公司将继续深耕太阳能背板市场，加强公司与全球领先组件厂商的合作关系，持续强化公司在太阳能背板市场的领先地位，把KPF型背板作为模块技术延伸产品线，开发适用于不同场景不同功能的其他背板产品，保持并提升公司在光伏背板领域的市场份额；另一方面，公司将产品线横向扩展，将POE封装胶膜、绝缘小条、密封泡棉胶带、汇流条绝缘胶膜、双玻组件的玻璃着色剂，以及适用于已经安装了光伏系统的各种维修材料作为公司在光伏业务领域新的增长点，促使公司从单一的背板企业向光伏系统使用的高分子材料解决方案商转变，实现提高市场黏度和保持光伏应用业务的持续成长。

在非光伏领域，公司将针对我国未来成长性市场，移动通信、声学、高铁车辆、智能空调、新能源汽车、OLED等领域对薄膜形态功能性材料的需求，在现有的技术平台上大力开发新产品，扩大生产和扩大销售，实现应用领域的多元化，更大程度保证企业的持续成长和品牌影响力。为了实现这个经营目标，赛伍将在硬件和软件两方面下手，把企业的能力进一步提高。特别在软件方面，公司将通过在背板和光伏业务中所积累的“跟随、超越、领先”的创新工程三步法，实现进口替代，从进口替代开始到超越，在不同的细分市场获得领先地位。此外，公司还将进一步扩大人才的国际化程度，提高在研发和营销方面的国际竞争力。

问：作为保荐代表人，您认为公司的主要优势体现在哪些方面？

杨伟：赛伍技术自成立以来一直保持了持续、健康、稳定的发展态势，并取得了较好的经营业绩，给予了股东良好的投资回报。同时，公司在拓展市场、品牌提升等方面取得了重大进展，这将成为赛伍技术未来的发展优势。

行业篇

问：公司所处哪一个行业？

陈洪野：根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订）以及国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754—2011），公司主营业务属于“C29橡胶与塑料制品业”。

问：光伏行业“5·31”新政对行业有什么影响？公司的应对措施是什么？

陈洪野：1）光伏行业以往波动较大，但波动属性在减弱，目前正步入健康有序发展新阶段；2）光伏行业“5·31”新政存在短期影响，但有利于控制光伏补贴缺口、缓解光伏消纳难题及激发企业内生动力；3）国内光伏行业的补贴额有所下降，但支持光伏行业发展的决心未变；4）全球各国有关光伏行业政策出现分化，市场容量稳步增长；5）未来公司将通过稳住国内背板业务、进一步提高背板原材料自产率、加快背板业务全球化、延长光伏材料产品线、新增分布式电站投资业务、加强非光伏业务等措施进行应对。

问：公司所处行业是否具有周期性？

陈洪野：功能性高分子材料行业属于新兴行业，市场正处于快速上升阶段，受经济周期等因素影响较大，因此存在一定的周期性。随着全球能源消费结构调整和节能环保意识提升，各国政府大力促进光伏等新能源产业发展，推广新材料

应用。就功能性高分子材料的下游应用领域而言，太阳能背板和封装胶膜是位于太阳能电池组件背面的光伏封装材料，所以行业周期与太阳能电池制造产业周期保持一致。目前，太阳能电池行业飞速发展，促使背板行业发展进程加快；胶带多用于电子电器及交通运输行业，因此行业周期与电子制造产业周期保持一致。但随着该行业迅速发展，产品应用领域及范围不断扩大、服务领域持续拓展，各服务领域的周期性特征已经为其他应用领域的差异化需求所覆盖，因此其业务本身并无明显的周期性。

问：公司在行业内的主要竞争对手有哪些？

陈洪野：根据产品应用领域，公司已形成光伏和非光伏两个业务板块，其中：公司在光伏领域背板及封装胶膜产品的国内竞争对手主要包括中来股份、福斯特、乐凯胶片股份有限公司等，外资竞争对手主要为依索沃尔塔集团、台虹科技股份有限公司、康维明工程薄膜（张家港）有限公司等；公司非光伏业务胶带产品的主要竞争对手为明尼苏达矿业及制造业公司（通常被称为3M公司）、日东电工、TESA（德莎）、常州昊天新材料科技有限公司、东莞市古川胶带有限公司等。

问：公司在行业内是否具有客户资源优势？

陈洪野：光伏领域客户资源：公司在太阳能背板领域深耕多年，凭借创新的KPF型背板产品，与全球范围内诸多领先的光伏组件制造商形成稳定的合作关系。公司不但成为天合光能、晶科能源、隆基乐叶、阿特斯、晶澳太阳能等国内知名光伏组件厂商的重要供应商，也是韩华Q-Cells、Adani等国际知名光伏组件厂商的重要供应商，在行业内积累了一批优质的核心客户资源。

非光伏领域客户资源：目前，公司已经将非光伏领域作为经营发展的重要业务板块，公司通过市场拓展也在智能手机、高铁车辆、声学产品、智能空调等领域推动超薄胶带、PU保护膜、耐高温热固型绝缘胶膜等产品的应用，并直接或间接与中国中车、碳元科技、欧菲科技、格力电器、歌尔股份等知名企业形成紧密合作。帮助上述企业实现胶带及绝缘材料的技术创新，逐步替代其进口材料供应商，降低其对进口产品的依赖，也促使公司产品在三星、华为、OPPO、小米等全球知名品牌中得以应用。

发行篇

问：公司本次发行多少股？

陈小英：公司本次拟公开发行新股数量不超过4001万股，占发行后总股本的比例不超过10.00%。

问：公司募集资金用途是什么？

陈洪野：公司本次募集资金计划为：1）年产太阳能背板3300万平方米项目；2）年产压敏胶带705万平方米、电子电气领域高端功能材料300万平方米、散热片500万片、可流动性导热界面材料150吨项目；3）新建功能性高分子材料研发中心项目；4）补充流动资金项目。

问：本次募集资金投资项目的可行性如何？

朱国柱：本次募集资金投资项目的可行性主要体现在：1）广阔的市场前景，为项目实施提供了良好保证；2）优质的客户资源，为项目产品消化提供了重要渠道；3）雄厚的技术和研发实力，为项目实施提供了技术支持；4）股实的管理积淀，为项目运营提供了管理保障。

问：相关募投项目需要多少资金？

严文芹：“年产太阳能背板3300万平方米项目”总投资额为17840.85万元，拟使用募集资金为17840.85万元；“年产压敏胶带705万平方米、电子电气领域高端功能材料300万平方米、散热片500万片、可流动性导热界面材料50吨项目”总投资额为10316.75万元，拟使用募集资金为9599.17万元；“新建功能性高分子材料研发中心项目”总投资额为9215.20万元，拟使用募集资金为9215.20万元；“补充流动资金项目”总投资额为30000.00万元。

文字整理 姚桐

主办 上海证券报·中国证券网(www.cnstock.com)