**证券代码：688005 证券简称：容百科技 编号：2022-006**

**宁波容百新能源科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **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 □一对一沟通  □券商策略会 □其他 |
| **参与单位及人员** | 央视财经《财访 看财报》直播节目 |
| **时间** | 2022年5月23日 |
| **地点** | 央视财经《财访 看财报》直播平台 |
| **接待人员** | 董事长 白厚善 、独立董事 于清教 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **公司2021年收入是102.59亿，同比增长了170. 36%；利润9. 11亿，同比增长327. 59%，增速更高。出现利润增速超过收入增速的原因是什么？**   答：容百科技主要是做锂电正极材料里的高镍三元材料，是目前最高端的正极材料。从长期来看，高镍正极材料的应用面会越来越宽，去年高镍在三元里的渗透率已经从约22%提高到了约44%。高镍材料的原材料相对便宜，含钴比较少，含镍比较高，但是容量比中低镍三元材料明显高出，所以综合性价比是最高的，当然其生产技术难度比较大。公司高镍三元材料自2015年开始开发，2016年开始量产，经过2017-2018年的产能爬坡，以及2020年的市场培育，到2021年开始迅速放量。公司2021年度业绩的大幅增长，主要归功于公司在高镍三元材料市场布局的先发优势，销量增加叠加产能规模与产能利用率、前驱体自供比例的提升，以及供应链与制造环节的综合降本增效，对公司利润提升产生了正向影响，最终盈利增长快于销售收入的增长。   1. **公司2022年一季度营业收入是51.68亿，同比增长270.75%；利润是2.93亿，增长144.66%。收入增速大于利润增速，这与2021年度业绩的情况相反，原因是什么？**   答：今年一季度业绩跟去年一季度比增长还是很显著的，行业在继续迅速增长，除了整个大行业，高镍细分领域增长速度比中低镍更快。另外，容百科技在高镍领域的市占率保持了龙头地位，公司的大客户是宁德时代，今年初公司跟宁德时代签订了战略合作协议，明确公司是宁德时代正极材料第一供应商，同时明确了公司在其高镍材料的供应占比。容百作为全球最大电池材料的第一正极材料供应商，说明容百不仅仅是在技术和质量上满足了客户的要求，也包括成本。   1. **作为宁德时代一供，公司单一客户占比超过50%以上的营收，大客户依赖的问题会不会存在？ 2021年收入和利润增速都非常高，但是经营性现金流是从前几年正的变成了去年的负1.92亿，原因是什么？**   答：公司产品通过宁德时代大部分销售到海外终端客户，最终应用在国外高端车企的很多个品牌的几十款车型上，比如欧洲的一些高端车厂。去年上海车展上新推出的使用高镍的新车有几十种，用的就是高镍三元电池。新能源汽车产业对质量要求非常高，对电池可靠性的要求非常高，且电池安全性要有保障，所以一款材料真正通过车厂合格认证、真正上量一般需要3年左右，这个过程不会轻易更换材料以及电池。大客户，但大客户背后的车厂有很多家，对应的车型有几十种。  公司现金流一直非常好，因为客户优质、回款好。去年因为新产能释放上量非常快，同时叠加原材料价格上涨，铺底流动资金需要很多；在相对稳定状态，运营流动资金是正的，去年出现负数是临时现象。后面随着原材料价格下降，这种现象会转变。   1. **今年以来，行业最大的不确定性变成了上游资源价格的波动，一季度，发生了震惊市场的“妖镍”事件；同时，碳酸锂价格也暴涨数倍。作为下游生产制造型企业，会不会被上游资源“卡脖子”？如何判断未来上游资源价格波动带来的风险？**   答：目前中国新能源汽车保有量才刚刚达到千万辆级别，而燃油汽车保有量已超过3亿辆，新能源汽车对传统燃油车的替代空间可以说是巨量的。  从行业角度来看，原材料不存在“卡脖子”现象。因为镍、锂都不是稀有金属，储量足够大，只要开采出来可以满足行业需求。锂目前开采稍慢些，相对于行业开采成本来说利润已经非常高，这会引发资本疯狂开发。资源行业有一定周期性，价格一定会迅速下降，最终回归行业正常平均利润水平。对于镍资源，中国企业大量进入印尼大规模的开发，印尼镍矿大规模开发以后，镍的供应也不是问题，镍会以更快速度恢复正常应有的价格。从长期战略上或者宏观角度讲，锂电池材料会循环起来，产业会更加生态化，价格更应该恢复正常价格。微观上讲，公司作为细分领域龙头拥有更强的议价能力，越困难的时候跟同行比有更多的机会。   1. **有网友评论说公司去年赚了那么多钱，因为公司很早囤了大量的低价库存，真实情况是这样吗？**   答：行业原材料价格波动是短期的，容百没有把太多精力去囤货、赚差价，主要精力投入在商业模式升级、产品创新、管理创新以及人才培养、组织建设等方面，容百赚取的库存收益没有同行多。公司经营非常稳定，有订单才去匹配原材料。   1. **2020年以来，很多正极公司纷纷宣布扩产计划，随着各家都在积极扩产，行业是否会出现产能过剩的情况？甚至出现“价格战”的情况？**   答：容百科技不担心价格战，因为中高端产能处于相对稀缺的状态，真正能大规模稳定生产，并且能获得大面积主机厂认可的企业很少。新能源行业的市场增速会很快，正极材料等细分市场有足够的增量空间。容百科技的扩产非常快，2021年产能的同比增速大约是200%，今年的扩产速度也会很快。目前，容百科技韩国基地已经开始试产，标志着公司成为国内首家海外建厂并率先贡献产能的正极材料生产商。所以，未来中高端产能会比较稀缺，低端产能会过剩。   1. **公司提出了“新一体化”战略，什么叫“新一体化”，目的是什么？对企业的盈利增长和净利润率有什么作用？**   答：实体企业发展到一定规模之后，都会寻求扩张。传统的一体化经营，企业的资金、技术，尤其是人才是有限的，如果公司要去经营很多个环节，必然分散企业的精力。新一体化是最大程度的、高效的整合所有的资源完成一件事；自己做到最强者，同最强者合作，相生相融。  容百科技的“新一体化”战略通过资本纽带形成业务协同、创新协同、战略协同，形成战略级别的合作关系，投资新能源产业链企业，使经营更加稳定，创新的速度加快、助力产能扩张。新能源行业发展非常快，空间特别大，这种情况下，企业最佳的策略是集中资源聚焦经营。容百集团不仅有科技实业的经营能力，而且具备专业化的投资能力，我们将充分发挥容百的这种复合能力，实施新一体化战略，也就是聚焦我们自己所擅长的正极材料和三元前驱体的同时，向上、下游开展投资，与龙头企业和新型技术企业通过资本纽带建立紧密的战略合作关系。相比于传统的一体化策略，我们的投资更加专业，新一体化的朋友圈更大，更加市场化、生态化。   1. **怎么看磷酸铁锂大幅增长？**   答：磷酸铁锂现阶段在动力电池的中低端市场确实占有一定的份额，而且最近的两年增长也很快，但我们更看好高镍材料，因为现在磷酸铁锂主要还是在国内市场，因为国内的市场特点对成本比较敏感，而国外的中高端市场普遍使用高镍三元材料。去年的上海车展有超过70%的新车型使用的是高镍材料，所以高镍材料的增长前景是非常好的。公司不仅仅限于高镍，还会进入其他正极产品，抓住技术迭代的机会，布局中低端市场，但不是简单推出磷酸铁锂，而是其他替代品种。5年内，新型电池技术会层出不穷，钠电、固态电池等都会对材料提出新需求，公司作为积淀深厚的材料企业更容易抓住机会。   1. **未来新能源锂电池的材料市场会是什么样的格局？**   答：本轮的产能扩张相对于上一轮扩张更为理性、谨慎，是有着充分市场需求的支撑，材料的扩张节奏基本是跟随新能源汽车等终端需求市场以及电池企业的产能规划来定。 |
| **附件清单** | 无 |