**上海璞泰来新能源科技股份有限公司**

**接待调研活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 接待调研形式 | □公司现场接待 √电话接待 □其他场所接待 □公开说明会 □定期报告说明会 □重要公告说明会 □其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参访人员 | Ariose Capital、Aspex、BofA Securities、Dymon Asia、Hao Capital、JPM、JPMorgan、MFS Investment Management、Point72、Polymer、UBS、UG INVESTMENT ADVISERS LTD、Vontobel Asset Management Inc、WT资管、安信基金、百嘉基金、保银投资、德载厚投资、东方睿石投资、风炎投资、宏道投资、凯斯博投资、麦高投资、盛曦投资、禹田资本、博大科技、博时基金、财通基金、澄金资管、翀云投资、创金合信基金、大成基金、大朴资产、淡泰资本、顶天投资、东方阿尔法基金、东方红、东方证券、东吴基金、东兴基金、方正富邦基金、方正资管、復華投信、富安达基金、富达基金、富敦资管、高毅资产、观富资管、观澜湖投资、光大理财、广发证券、国聚创投、硅谷天堂、国调战新投资、国都证券、国华人寿、国泰财保、国信证券、海富通基金、海通国际、海雅金控、韩华投资、杭银理财、锦成盛资管、俊腾基金、乾璐投资、优益增投资、昊泽致远、浩成资管、禾其投资、和谐汇一、恒大人寿、恒力投资、弘毅远方基金、红杉资本股权投资、红塔资管、华安基金、华宝基金、华创自营、华福证券、华美国投、华能贵诚信托、华商基金、华泰柏瑞基金、华泰证券、华夏财富创投、华夏基金、华夏久盈资管、华夏未来资管、汇丰晋信基金、汇添富基金、慧琛私募、嘉实基金、建信基金、建银国际、交银康联资管、金圆统一、鲸域资产、九泰基金、君和资本、康曼德资本、昆仑健康、拉扎徳资产、立格资本、瓴仁投资、国泰人寿、美银证券、民生理财、民生通惠、民生通惠资管、南方基金、南京春谷基金、南银理财、宁银理财、诺昌投资、磐厚动量、磐泽投资、鹏扬基金、朴易资产、前海开源基金、钦沐资产、清和泉资本、群益证券、人寿资产、融通基金、睿亿投资、睿远基金、润泽投资、保银投资、常春藤资产、方物私募、丰煜投资、沣杨资管、高毅资管、和谐汇一资管、恒复投资、今赫资管、理成资管、理臻投资、朴易资管、勤辰基金、睿郡资管、石锋资管、世诚投资、庶达资管、泰旸资管、希瓦基金、信璞投资、益菁汇资管、正心谷投资、卓尚资产、上汽资管、上投摩根基金、碧烁基金、诚诺资管、固禾基金、宏鼎财富、前海聚龙、康曼德资本、诺铂远信、前海唐融、尚城资产、新思哲、兴海荣、裕晋投资、赢利基金、宇纳基金、锦绣中和、盛世知己、太平洋证券、天风证券、天惠投资、同犇投资、美阳投资、西部利得、博恩资管、谢诺辰阳、信诚基金、信达澳银、兴全基金、兴业信托、兴证全球基金、易方达基金、易米基金、银河基金、银华基金、英大证券、盈峰资本、永安国富、元大投信、圆方资本、圆信永丰基金、远信投资、粤民投基金、能投资本、长城财富、长江证券、长信基金、招商证券、正奇资本、人保香港资管、守正基金、信达控股、银河证券、中睿合银、中泰证券、中信建投、中信证券、中信资本、中银基金、中英人寿、中邮创业基金、中邮人寿、重阳投资 |
| 日期、时间 | 2023年3月28日下午15:00-16:30 |
| 地点 | 上海璞泰来新能源科技股份有限公司四楼会议室 |
| 上市公司接待人员 | 董事长：梁丰证券事务代表：张小全 |
| 接待调研活动主要内容 |
| **一、业绩介绍**公司致力于成为新能源电池关键材料及工艺技术的综合解决方案商与平台型企业，坚持以技术研发创新推动电池性能进步及制造效率提升，通过原材料革新、制造工艺升级、规模化高效生产、产业链协同布局等巩固自身成本竞争优势，为客户提供多元、差异化的产品组合及专业化的集成服务。2022年公司实现营业收入154.6亿元，同比增长71.9%，实现归属于上市公司股东的净利润31.0亿元，同比增长77.5%。公司各事业部稳健增长，分业务看：负极全年出货13.9万吨，同比增长43.5%，贡献营收76.5亿元。隔膜涂覆加工全年出货43.4亿平，贡献营收36.9亿元，国内市占率占到中国44%。锂电级PVDF是公司的新业务，实现营收18.3亿元，同比增长三倍。锂电设备实现营收24.0亿元，同比增长75.6%，期末在手订单41.8亿元。2022年，负极材料方面，消费电子市场比较低迷，公司通过自建石墨化、碳化配套产能的逐步增加，缓解了上游原材料、能源价格及外协石墨化、碳化加工价格显著上升的压力，动力、储能销售占比提升。特别是Q4，动力和储能销售比重大，产品均价和单吨盈利保持比较高的优势。硅碳负极研发获得客户认可并积极筹划生产基地，钠离子电池硬碳客户验证顺利和投入中试。基膜产线方面，四川邛崃业务线进入准备工作。隔膜涂覆方面，以PVDF、PAA、勃姆石浆料为代表的各类涂覆材料、新型粘结剂等新产品快速放量，成为公司业绩新的增长点。在自动化装备业务方面，在极片双面涂布的市占率高，叠片机，注液机取得订单突破。公司持续投入新产品，新应用的开发，拓展在动力电池和储能电池的材料的应用。公司研制的复合集流体进展显著，不仅有大量专利，也有中试突破。公司生物基芳纶涂层材料经批量验证，正积极推动合作单位进行批量生产。**二、问答环节**1. **公司在年报中提及负极材料业务会积极考察和布局海外市场，请问当前这项工作已经进展到了哪一步？**

答：负极材料海外布局主要源于欧洲本土电池厂和日韩电池企业海外工厂的供应链本土化需求。目前，为积极配合下游客户海外产能配套需求，公司在四川基地已探索进行集中式、连续式新型生产设备与工艺的投入，以实现降低单位产品生产能耗及单位排放，为下一步海外产能布局奠定工艺技术基础。在生产成本方面，部分海外地区有较高的清洁能源配套，能源成本相较于国内也有一定的竞争优势，但劳动力成本和基建成本较高。未来，公司将综合平衡各方面条件，在密切配合下游客户产能需求的前提下实施海外产能布局。1. **公司负极材料产品之前主要定位在中高端，2023年在负极行业产能供应较为充足的情况下，是否会提高低端市场占比？**

答：整体而言，公司以往年度的产能相对不足，因而主要集中在中高端市场；随着公司四川紫宸优势产能在2023年下半年投产，公司将逐步提高高性价比产品的比重，扩大市场覆盖范围，服务对成本敏感性较高的储能和动力电池客户。1. **公司年报中明确2023年实现25万吨的负极材料有效产能，该产能扩张速度超过行业平均水平，公司如何看待这一目标？**

答：过去公司负极材料产品主要定位中高端市场，产品外协加工在一定程度上无法满足高端客户对产品质量及一致性要求，因此，受限自身产能瓶颈，公司2022年未能充分满足下游客户的产品需求，使得负极材料业务增速低于其他业务板块。2023年下半年，四川紫宸产能将逐步投产，公司负极产能将进一步释放，将能够逐步配套下游客户2022年度未能满足的需求缺口，因此公司2023年的产能增速目标高于行业平均水平。1. **今年负极材料客户结构或者产品结构是否有新的变化？**

答：从目前的情况上看，2023年一季度，韩系客户占比和欧洲客户占比较去年有明显回升，鉴于海外客户产品定位毛利率较为稳定，因此一季度，公司负极材料客户格局会继续保持多元化，整体产品还是以中高端为主。1. **IRA法案对中国原材料的影响？**

答：行业普遍认为，除了少数韩系供应链，中国锂电供应链的可靠性较强，电池产业链对中国依赖程度较高，主要系国内在能源价格、劳动力成本、政策支持、基建成本、物流运输和产业链协同等方面的综合竞争优势较为显著；因此，IRA法案对中国锂电供应链短期影响不大。但另一方面，公司也会同步寻找替代方案，配合客户需求进行海外供应链布局。1. **最近负极同行开工率不高，在行业下行阶段，公司是否会考虑放弃短期的、暂时性的效益，通过收购等方式来扩大规模、提升市场占有率？**

答：前期行业新进入者已有部分新增产能投产，但因产品认证周期长、下游需求放缓等因素，普遍面临较大经营压力；公司作为负极材料头部企业，若市场需求回暖，不排除会通过多种方式扩大优质产能，为动力和储能市场客户提供高性价比的负极材料产品。1. **负极材料目前是否还有降本空间？公司是否有信心保持负极的单吨盈利水平？**

答：2023年，石墨化加工成本已有所回落，公司也将同步通过工艺调整实现石墨化加工成本控制；在碳化环节，公司考虑采用集中式工艺，通过天然气替代电，提高能源使用效率、降低能源成本；粉碎和造粒环节，公司也有相应的工艺技术改善方案来提高收率；在原材料环节，石油焦价格有所回落，公司将有更多的石油焦产品来满足客户需求，也将尝试使用中高硫石油焦、生物质石墨、复合石墨等多样化的原料降本方案。整体而言，公司负极材料产品成本仍有足够的改善空间，公司有信心保持负极材料的行业领先水平。1. **公司2022年第四季度负极销量增长，但是收入下滑的原因？**

答：2022年第四季度的收入下滑主要是因为单位售价调整，负极材料和隔膜涂覆加工价格均有所下调。1. **负极材料进入价格战，公司3月盈利情况如何？什么时候能看到行业底部？**

答：负极材料是一个生产过程较长的产品，并且高端客户对于存货有一定的要求，因此公司前期储备了较多的库存量，当下游客户在去年Q4进入去库存阶段，我们也相应需要时间调整之前的高成本库存。但从订单角度看，今年一季度公司海外、高端销售占比将有所提升，对盈利有一定支撑，二季度预期客户需求将有所改善，环比有望进一步改善。从行业角度上看，负极材料行业进入去库存阶段，行业洗牌刚刚开始，预计未来2-3年会进入负极公司的出清阶段。1. **邛崃负极产能的进展情况？**

答：目前四川紫宸已经完成部分厂房的建设。项目建设进度略有延迟主要系公司正在进行工艺技术的升级，应用高效连续、节能减排、智能化、环境友好的生产工艺设备，谨慎论证设计规划方案，同时，外部供电线路建设也有所延迟，但预计整体仍将有望匹配四川紫宸2023年下半年的投产时间。1. **能否介绍四川卓勤基膜设备及产线量产后的情况？**

答：公司在四川邛崃建设的4条基膜产线没有依赖欧洲或者日本集成商，公司基膜团队具备良好的集成能力，同时公司设备团队也提供了良好的支持与服务。目前，公司基膜产线在幅宽、速度、生产效率、产能扩张可控度上均有显著的竞争优势，与公司涂覆设备做了相应的匹配后，原材料利用率进一步提高。因此，公司认为，四川卓勤基膜产线是行业最具竞争力的基膜产线，单位成本与一线基膜厂商相比具有较强竞争力。1. **基膜设备的国产化时间？**

答：2024年，公司将会有自己的双向拉伸设备；挤出环节是化工类专用设备，公司也将与国内专业企业进行合作开发。预计未来2-3年，基膜生产设备将有望实现全面国产化。1. **年报显示，公司2022年涂覆隔膜均价有所下降，但毛利率保持稳定，主要原因是什么？是否有信心在2023年维持该毛利率水平？**

答：2022年，公司通过关键涂覆材料和粘结剂的国产化替代、自供比例的提高、强大的规模优势和生产效率的提升，持续保持良好的成本控制能力，并适当让利客户，使公司涂覆加工业务毛利率的相对稳定。公司作为涂覆隔膜加工领域的领先企业，在基膜、PVDF、纳米氧化铝及勃姆石、粘结剂等领域的综合竞争优势显著，能够持续为下游客户提供优质的成本改善方案，并维持公司涂覆加工业务的合理回报。1. **公司复合集流体业务进展如何？董事长能否帮忙展望一下未来的产品和技术规划？**

答：公司在复合集流体领域已有5年的研发历史，目前市场主流的方法公司均有过相应尝试，但最终采用了新的工艺实现方式。公司所采用的核心设备是自主设计开发的，且工艺方案在收率、一致性、产品性能、生产成本等方面都有显著的竞争优势。未来，高端乘用车轻量化的趋势将带来复合集流体市场需求的快速释放，公司有信心为市场提供在成本、性能、产品质量和生产效率都有突出优势的产品方案。1. **关于复合集流体业务，公司是否会与客户进行排他性合作？**

答：目前有客户提出相关要求，我们正就相对成熟的产品方案探讨合作方式，但是是否进行排他性合作公司目前暂未有明确规划。1. **公司复合集流体用的是否是进口胶水？**

答：国产胶水。1. **公司PVDF的扩产情况如何？**

答：目前，公司2万吨PVDF+4.5万吨R142b的产能扩建项目正在推进过程中，预计二季度将有1万吨PVDF及1.8万吨R142b产能建成投产。随着PVDF产能的持续投放，公司锂电级PVDF的市场占有率有望进一步提升。 |