

证券代码：600499

证券简称：科达制造

## 科达制造股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上）
时间	2023 年 7 月
接待对象	方正证券
地点	线上
上市公司 接待人员	董事会秘书、副总裁 李跃进；证券事务代表 黄姗
投资者关系 活动主要内 容记录	<p><b>1、2022 年公司陶瓷机械产品中，压机产品产销量下滑的原因是什么？</b></p> <p>回复：公司建筑陶瓷机械核心产品包括压机、窑炉、抛磨设备等，主要为下游建筑陶瓷厂商的瓷砖生产提供制造装备，压机是其中一种成型装备。因不同尺寸的瓷砖生产所需配备的压机的吨位是不同的，根据市场情况，2021、2022 年由于岩板的需求相对较多一点，公司随之匹配的压机吨位也会增加，其所需生产期限也会随之延长，但其产品价值也会更高一些。直接对比产销量可能不太合适。</p> <p><b>2、陶瓷机械的海外收入占比是多少？海外的毛利率会不会高一些？</b></p> <p>回复：公司坚定“全球化”战略，2022 年陶机业务海外市场接单占比超过 55%，海外收入占比一半左右。海外的毛利率相对要高一些。</p> <p><b>3、22 年陶瓷机械毛利率提升的原因有哪些？</b></p> <p>回复：公司陶瓷机械 2022 年毛利率在 26%左右，相较于 2021 年有明显的提升，其中主要还是得益于钢材的降价、海外营收的提升，以及我们正在积极开展的生产和管理精益项目。</p> <p><b>4、科达陶瓷机械在海内外的主要竞争对手有哪些？</b></p> <p>回复：科达在全球排第二、亚洲排第一，是全球少数可以提供陶瓷机械整厂整线服务的供应商之一，国内其他厂家主要做单机销售。</p>

在海外，我们主要在发展中国家、新兴国家具备较好市场，例如亚洲、非洲等地区。主要竞争对手为该领域排名第一的萨克米，作为意大利企业，其在欧美地区较为具备优势。科达近几年也在逐步切入欧洲市场，在 2018 年时收购了意大利唯高，并在欧洲设立了子公司。另外，公司也在持续关注欧洲是否在陶瓷机械、耗材等领域有合适的标的，时机成熟会作进一步的布局。

#### **5、陶机耗材方面业务有什么发展计划？**

回复：近期公司以 2.64 亿元人民币的价格收购国瓷材料控股子公司国瓷康立泰的 40% 股权，主要是考虑到国瓷康立泰具有多年高端陶瓷色釉料研发与生产的技术积累和丰富经验。未来我们会和国瓷康立泰加强合作，通过我们的子公司推动海外墨水、色釉料业务的开展，支持公司百亿陶机战略目标的实现。

#### **6、海外建材产销情况如何？今年非洲产线的建设情况？**

回复：非洲建材市场发展的非常快，科达 2017 年在非洲规模还不超过 1 个亿，到 22 年已经 33 亿左右，产量实现 1.23 亿平方米，从我们年报中可以看到，我们在非洲各个工厂产能利用率都是满负荷的状态。

2023 年，在陶瓷项目方面，塞内加尔二期 3 线、赞比亚二期已于上半年投产，后续加纳五期 6 线也将建成投产；洁具项目建设方面，目前加纳洁具一期项目已经顺利投产，肯尼亚基苏木项目还在建设中，也将于今年下半年投产；在玻璃项目方面，目前有坦桑尼亚建筑玻璃项目在建。

#### **7、非洲海外建材的主要竞争对手有谁？**

回复：目前公司在非洲建材业务的竞争对手是一个来自于中国的企业，两者目前的产能规模差不多。但随着我们规划的产能全部投产后，我们将超过竞争对手的产能。但非洲建材市场还是一个增量市场，行业并没有处于激烈竞争的状态。

#### **8、公司负极材料的产能规划情况。**

回复：目前公司安徽基地拥有 1 万吨/年人造石墨产能，福建一期拥有 4 万吨/年石墨化加工和 1 万吨/年人造石墨成品产能。此外，福建二期 5 万吨/年一体化项目、重庆基地 5 万吨/年人造石墨项目均在建设中。福建二期石墨化产线预计今年三季度建成，预处理和成品车间争取年内建成；重庆项目正在抓紧进行前期土地工作，争取年内投产。同时，我们也将积极关注海外市场，择机协同境外资源启动 5 万吨负极材料的海外产能建设。

#### **9、公司负极材料的主要优势是什么？面向的主要客户类型？**

	<p>回复：公司从 2015 年开始涉足负极材料领域，到现在已有七年多的时间，我们一直在以下几方面构建自己的核心竞争力：第一，要把产品的稳定性和品质做得足够好；第二，要把成本做得足够低。科达本身拥有锂电设备的研发与制造能力，通过锂电材料整套设备的输出，去进行生产工艺的协同优化，最大限度的降低负极材料的生产成本。第三就是客户的粘性，在 2022 年年底的时候，我们做了一轮融资，引进了一些战略投资者，现在下游大客户锁定一部分产能，目前因为产能建设稍慢一点，产销率还是比较高的。</p> <p>公司负极材料成品主要面向储能电池领域，未来也将主要供应给储能电池领域客户，部分会配置动力及数码类客户。</p> <p><b>10、蓝科锂业目前的产能以及 2023 年碳酸锂预计产销情况？</b></p> <p>回复：蓝科锂业目前拥有 3 万吨/年碳酸锂产能装置，2023 年将努力达成生产碳酸锂 3.6 万吨，销售碳酸锂 4 万吨的目标。未来 2~3 年内，公司希望通过技术提升、工艺升级、后端沉锂母液回收等方式，实现 5 万吨/年以内的产能。</p> <p><b>11、蓝科锂业的销售结构是怎么样的？</b></p> <p>回复：2022 年以来，蓝科锂业加大碳酸锂产品直接面向终端客户力度，增加终端客户数量，目前公司碳酸锂产品的销售以终端客户为主。</p> <p><b>12、目前持有蓝科股份多少？董事会结构是怎么样的？</b></p> <p>回复：公司间接持有蓝科锂业 43.58%股份，控制其 48.58%投票权。蓝科董事会一共 5 个席位，科达占据两位，且董事长由我们的董事担任，双方共同支持蓝科的发展。</p>
附件清单 (如有)	无