

证券代码：600499

证券简称：科达制造

科达制造股份 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 8 月
接待对象	中国国际金融、华泰证券、中信建投证券、西部证券、财通证券、招商证券、国金证券、西南证券、国泰君安、长江证券、华福证券、民生证券、东北证券、华鑫证券、东海证券、华安证券、长城证券、中邮证券、国信证券、山西证券、金股证券、中欧基金管理、中证焦桐基金管理、富瑞金融集团香港、美林(亚太)、上海和谐汇一资产管理、北京禹田资本管理、北京玺悦资产管理、北京青创伯乐投资、北京点石汇鑫投资管理、深圳诚诺资产管理、海南谦信私募基金管理、鸿运私募基金管理（海南）、辰杉资管、珠海横琴智合远见私募基金管理中心(有限合伙)、新余裘明投资管理、深圳市尚诚资产管理、北京鸿道投资管理、浙江龙航资产管理、南京睿澜私募基金管理、青岛金光紫金股权投资基金企业(有限合伙)、西藏合众易晟投资管理、深圳前海民信投资管理、三维通信
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 style="text-align: center;">一、公司主要情况说明</p> <p>2023 年上半年，公司一直围绕着主要业务坚持发展。陶瓷机械方面，上半年确实有一定经营压力，主要受国内房地产及产业链影响，海外方面相对比较平稳，今年整体会有一些波动。为应对目前的整个行业大环境的影响，科达采取以下策略：第一，从陶瓷机械装备供应商转变为全方位服务商，开展包括耗材配件、运营、承包等各方面的服务，目前战略也是初有成效，包括科达最近收购了国内墨水龙头——国瓷康立泰 40%的股权。此次收购科达主要是看重它在海外业务的推进，科达通过与国瓷康立泰设立子公司，科达持股 51%，国瓷康立泰持股</p>

49%，实现海外业务并表，后续公司将通过子公司推动海外墨水、色釉料业务的开展。目前全球配件耗材的市场比陶机市场更为广阔，科达通过选取其中毛利更高、占比较大的墨水业务，叠加其他的配件耗材进行拓展，更好的助力“百亿陶机”目标的实现。第二，科达希望通过全球化的布局，推进陶机销售。目前设备的市场每年在 200-250 亿左右，科达在亚洲、中东、北非具有不错的市场占有率，但欧洲、美洲市场主要掌握在西方企业，科达目前把重点放在欧洲、美洲等主流高端市场，通过做更高端的产品来符合欧洲市场的需求，抢占欧美市场。另外，科达在印度、意大利、土耳其都设有子公司，今年设立了印尼子公司，后续还在筹划巴西子公司，希望后续通过在每个大洲运营子公司，建立全球销售网络推进装备和配件耗材的销售。第三，希望通过陶机的一些核心产品做一些通用化的探索，比如公司目前开展的铝型材挤压机业务，这几年已经接了一定订单，成为国内铝型材企业的首选之一。此外，科达还通过技术工艺的推进以及智能化、数字化的改造等方式进一步提升科达陶机的竞争力。

海外建材板块，近几年维持较快的增长，收入随着产能扩张逐渐释放，今年上半年实现营收 19 亿。目前公司已于非洲肯尼亚、加纳、坦桑尼亚、塞内加尔、赞比亚 5 国运营 6 个工厂，在建的工厂还有加纳五期六线、喀麦隆和科特迪瓦的陶瓷厂，以及肯尼亚洁具厂、坦桑尼亚玻璃厂，同时我们还规划了秘鲁玻璃项目。截至今年上半年，海外建材瓷砖的产量是 7000 多万 m²，洁具超 10 万件。同时，科达还延展到洁具、玻璃品种，玻璃的市场比洁具大，但洁具毛利较高，更依赖品牌的粘性，需要花时间去培育，洁具包括马桶、洗脸盆、挂饰等。玻璃方面，目前公司在建的玻璃项目以白玻、色玻为主，后续也会考虑布局其他领域玻璃。

锂电材料及装备板块，目前锂电材料主要集中在负极材料，截止 2023 年 6 月，公司通过安徽、福建基地已具备 4 万吨/年石墨化、2 万吨/年人造石墨产能。同时，福建科达新能源一期增产技改项目、福建二期与重庆三期合计年产 10 万吨人造石墨产能正在建设中。目前因边生产边建设，会带来一定的成本压力，公司一直持续开展降本增效工作，比如原材料的采购、能耗的优化、装备的提升等方式，来提升盈利能力，等后续新增产能建设完毕、产能释放后，将会释放规模效应。此外，我们还通过股权的一些绑定等方式，增加下游客户的粘性。锂电装备方面，上半年接单大约 5 亿，目前占比较小。战略投资业务方面，蓝科锂业上半年销售 1.5 万吨，产量 1.4 万吨，今年目标生产 3.6 万吨，销售 4 万吨。

二、问答

1、公司未来在陶机方面是否会有更多的投资，扩大业务范围？

回复：公司目前正持续在全球范围内寻找良好的标的，如果有合适的标的，公司会推进。现在由于宏观环境较差，很多中小型企业寻求强强联合，增强跟大企业的合作，公司目前也收到了很多的意愿，有合适的我们会推进。

2、国瓷康立泰原来在国内外的布局是怎么样的？收购国瓷康立泰股权后，后续的收益是算在投资收益吗？

回复：国瓷康立泰的收入大部分来自于国内，海外占比较少。海外传统的陶瓷厂商有两个典型的特征，一是对品牌有粘性，对耗材品牌的使用有依赖性；二是陶瓷厂商对耗材的供应和服务要求更高，要求当地有工厂、有服务团队。目前国瓷康立泰的海外业务通过科达的全球化布局，与科达的陶瓷装备业务做一些协同，进行海外拓展。

国瓷康立泰国内业务的利润根据股权比例算在投资收益，海外的业务是通过与科达成立合资公司，由科达控股并表。

3、2023 年中期报的其他装备板块包含哪些产品？

回复：主要包括环保设备、智慧能源、融资租赁等体量较小的业务，这几年我们一直在收缩环保业务，进行一些资产处置，不再投入，只处理旧订单。后续环保装备这块业务会倾向于新能源装备转型。

4、公司海外建材的优势及非洲竞争格局？

回复：一方面科达通过早期的提前布局，利用已有产能和市场份额已形成先发优势，形成了一定的品牌知名度。另一方面科达通过渠道管理、产品开发以及精细化管理，已经实现了生产的规模化，已非常具有成本优势。非洲竞争格局目前来看肯定相较于以往加剧，但根据非洲的发展阶段，建材市场的竞争并不激烈，中长期还是会保持不错的利润水平。

5、非洲海外建材的分红安排是怎么样的？

回复：科达持有非洲工厂 51%股权，合作伙伴持有 49%，目前我们对于海外建材业务的要求是在控制好资产负债表的情况下，有利润还要分红，近几年也一直保持持续的分红，每年大概会有 5000 多万美元的分红。

6、目前公司负极材料的毛利率情况？

回复：上半年负极材料市场价格下降，公司一边生产、一边销售、一边建厂，

综合成本算起来毛利率有所下降。后续我们会努力通过规模化降低管理成本边际，优化导电和保温结构等降低能耗、提升技术工艺等方式，实现毛利率达到行业内达到中高位置。

7、如何看待锂电行业波动对锂电装备业务的影响？

回复：目前由于行业波动较大，市场上观望情绪增加，包括锂云母企业受到环保检查、整改，前期谈了很多项目，今年上半年公司内部加外部落实了5亿元订单，从趋势来看，行业更加趋于谨慎。科达锂电装备产品主要是隧道窑和回转窑等，应用于包括负极和正极材料，区别于传统的设备，我们的产品是一种相比传统工艺更加智能化的产品。科达目前已设立锂电装备研究院，未来会通过自身研发和制造能力，跟踪负极材料技术发展以及自身生产工艺的提升，进行相应产品迭代、升级，赋能行业更加智能化、信息化，成本更低效率更高。

8、锂电行业是否处于一个恢复的趋势，公司对锂电装备第三季度的展望如何？

回复：从目前情况来看，行业正在往正向的方向发展。单纯从设备角度来看，会有一定的滞后性。

9、蓝科锂业技改是否已经完成？上半年为什么只生产了1.41万吨？

回复：蓝科的技改大部分已经完成了，已经在爬坡了，目前已单日产量最高达130吨。

上半年因为冬季、天然气供应等影响，叠加春节假期、停工检修的因素，导致上半年产量只有1.41万吨，从5月或6月份开始已经逐渐恢复正常。

10、广期所开了碳酸锂期货，蓝科会不会有相应的布局？

回复：蓝科目前一直在关注此项业务，并且已经列入重要的事项在讨论，未来不排除会支持蓝科锂业布局碳酸锂期货，来锁定长期的收益。

11、非洲整体锂矿的情况，以及公司在非洲探矿的进展？

回复：非洲很多优质的矿都已名花有主的，已经处于开发或持有的状态。新的品味较好的锂矿的地理位置、交通条件、周边基础设施都比较差，开采难度比较大。科达确实在这方面花了很多心思寻找，已在非洲东部获得锂矿和石墨矿的勘测权，如果储量低、开采单位成本高的话，单吨成本超过10万元我们基本不再考虑，我们认为可能7万元单吨成本在长期来看才会保持比较好的竞争优势。我们会先放在手头再去寻找有没有更好的资源，目前为止确实还没有阶段性结

	<p>果，证实有很好储量、具备比较好的开发年产量，同时我们也要看未来全球范围的需求，评估要不要开发投产。</p> <p>12、中国联塑通过二级市场取得公司十大流通股股东身份是出于什么样的目的？</p> <p>回复：一是因为看中公司在建材行业的地位，双方的文化理念跟发展思路一致，后面会在海外市场做一些业务的协同；二是看中了我们未来的发展潜力，认为我们的未来表现会更上一层楼。这些综合因素促使联塑成为我们的主要股东之一。</p> <p>13、公司为什么没有实控人？</p> <p>回复：公司创始人自从退休之后，公司就保持没有实际控制人的状态，整个经营管理都是以目前的管理层为主，公司创始人、大股东、二股东等都很认同这种管理模式。其实我们认为公司管理好坏并不取决于是否有实控人，主要是看股东结构和目前公司管理方式能不能支撑一个公司做得更大，是否对公司价值观形成正面影响，我们认为这个比较重要，倒不是说有实控人就一定好。</p>
附件清单 (如有)	无