

昨天证券代码：300477

证券简称：合纵科技

北京合纵科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210518-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会:2020年度网上业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过微信小程序“合纵科技投资者关系”参加“2020年度网上业绩说明会”的投资者
时间	2021-05-18 14:30-16:30
地点	网络平台：微信小程序“合纵科技投资者关系”
上市公司接待人员姓名	董事长：刘泽刚先生 董事会秘书、副总经理：张舒先生 财务总监：张晓屹先生 独立董事：张金鑫先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1：可以介绍下湖南雅城，钴和铁系列的产品吗？</p> <p>答：湖南雅城主要生产磷酸铁、四氧化三钴、氢氧化钴等前驱体产品；公司正在进行新一代高压实密度磷酸铁开发以及低成本磷酸铁研发，与贝特瑞、国轩高科合作开发的高压实磷酸铁项目已经量产，公司磷酸铁的主要客户有贝特瑞、青海泰丰、安徽国轩等。目前，湖南雅城磷酸铁产能预计 2021 年上半年达到 6 万吨磷酸铁，四氧化三钴和氢氧化亚钴产品的产能分别为 8000 吨和 1800 吨。</p> <p>2：您好，湖南雅城磷酸铁目前 6 万吨/年的产量目前在行业中处于什么水平？如果其他竞争对手加大投入是否会很容易被赶超？</p> <p>答：您好，6 万吨产能目前是处于行业绝对第一的位置，雅城将根据行业发展趋势继续加大产能布局，我们力争继续保持行业第一的位置。</p> <p>3：间接向宁德时代、比亚迪等电池厂商供货。公司磷酸铁的主要客户有贝特瑞、青海泰丰、安徽国轩等；请问，多少金额的合同才会公告？貌似最近两年没有披露的合同金额公告，是不是说明这些明星客户都是零星采购？</p> <p>答：磷酸铁等前驱体材料由于价格变动较大，公司除了与客户签订不锁价的战略合作协议外，一般尽量避免签署锁价的长期订单，因此绝大多数情况下，都</p>

是本月签署下月的订单，因此比较零散。但是公司和重点客户的合作都是比较长期的，因为客户对供应商的要求比较高，需要相当长的认证过程，更换供应商的成本较高。公司与上述客户的关系可以肯定不是零星采购。

4: 公司和宁德时代有业务往来吗?

答: 您好, 公司全资子公司湖南雅城主要生产磷酸铁锂电池正极前驱体产品, 主要用于磷酸铁锂正极材料的制造加工, 所以公司将通过磷酸铁锂正极材料间接向宁德时代、比亚迪等电池厂商供货。目前, 公司磷酸铁的主要客户有贝特瑞、青海泰丰、安徽国轩等。谢谢。

5: 磷酸铁价格较去年上涨 20%左右, 对我司的存货是否是利好? 接下来的价格走势可以预测一下吗?

答: 您好, 磷酸铁价格的上涨对库存肯定是利好, 业内判断未来价格会进一步上涨。

6: 2020 年有色产业公司受益, 业绩都大幅增长。公司参股的公司, 铜、镍、钴样样有, 怎么就业绩大幅亏损呢?

答: 您好, 相比较同行业的企业, 公司参股的相关公司上游资源尚未整合完毕, 因此受原材料价格波动影响较大。针对这些问题, 公司 2021 年会针对铜、钴、镍市场需求, 拓宽原材料供应渠道, 立足国内冶炼加工优势, 扩大镍相关产品的产能, 优化团队管理, 大幅度改善经营。谢谢。

7: 2021 第一季度营收, 新能源材料的营收占据一半。后期发展是否有新能源为主, 电力为辅的打算?

答: 按照目前的发展趋势, 公司新能源板块的业务, 其收入和利润都将进入一个增长较快的阶段, 应该会超过电力板块; 此外公司未来的投资重点, 会考虑向新能源板块倾斜。

8: 请问刘董。我们的募资项目为什么不投向新能源领域, 而是投向电气制造领域? 此外, 湖南雅城为什么不学习其它公司, 生产利润率更高的磷酸铁锂, 而是磷酸铁? 同时, 请问财务总监, 为什么同样生产磷酸铁, 铜陵纳源在销售总量不如公司的情况下, 收入和利润率明显高于公司?

答: 您好, 公司在申报定增的时点, 磷酸铁业务整体行业的情况还不好, 因此公司没有选择将其纳入募投项目, 但是公司未来对于磷酸铁业务的投资力度一定是很大的, 正在积极考虑筹措资金的事宜。磷酸铁和磷酸铁锂是两个不同的产品, 差异较大。(1)、目前公司在集中力量做好磷酸铁, 力争成为该领域绝对的龙头, 相信随着公司技术改进和产能的不断扩大, 磷酸铁的毛利状况会有较大的改善。(2)、铜陵纳源的毛利在行业中是比较特殊的, 因为其具有较好的原料和环保, 产品的材料成本略低于同行业。但是, 钛白粉企业未来扩产是个比较难的问题, 如果在磷酸铁产能扩张的同时, 没有相应钛白粉产能匹配, 其成本优势就会打折扣。(3)、公司现有 3 万吨磷酸铁产能, 包括老基地 1 万

吨和新基地 2 万吨，新基地 2 万吨磷酸铁成本已经处于行业领先水平，但是财务报表反应的是老基地和新基地的综合成本。随着新基地 3 万吨磷酸铁产能的投产，磷酸铁成本有望进一步下降，请大家关注后续定期报告。谢谢。

9：最近大宗原材料涨价，是否会压缩公司毛利率？预计对净利润影响几何？

答：去年签订的合同及今年一季度执行，大宗材料未来如果持续上涨，的确对毛利率有影响。公司计划做一部分期货，把原材料上涨对毛利率的影响降到最低。

10：赞比亚铜钴矿冶炼项目，预计何时可以投产？

答：预计今年三季度可以正式投产，我们机器设备安装调试已经完毕，现在有几个要素影响投产，一是大批派往当地人员很慢，二是非洲疫情影响，投产需要国内运往赞比亚的物资（如化学药剂等）运输速度慢，故影响了投产。公司现在正在积极解决这些困难，力保投产的时间进度。

11：2020 年公司高管都是清仓式减持，还美其名曰为了还质押款，你们是不是太小瞧投资者的知识水平了？这么不要命的套现，还说看好公司发展，看好都是增持的好不好？

答：您好，公司大股东减持是主要为了归还部分股票质押融资，目前公司经营良好，业绩正常。公司全资子公司湖南雅城磷酸铁产能已经达到 3 万吨，宁乡新基地二期 3 万吨扩产建设已经开始，宜宾 5 万吨磷酸铁新基地建设也开始推进，预计 2021 年上半年公司将拥有 6 万吨磷酸铁产能。受益今年磷酸铁锂市场爆发，公司磷酸铁订单供不应求，宁乡新老基地处于满负荷产生状态。谢谢。

12：一直关注公司的发展，请问后续有哪些提升业绩利润的举措？

答：您好，2021 年公司将密切跟踪国家相关行业政策和市场需求，挖掘传统电网与“新基建”投资的新机遇：（1）、精耕细作两网市场，加快用户市场延伸。精耕细作国家电网和南方电网市场，积极开拓终端用户市场、行业客户市场，推动 EPC 部、行业大客户部和国际部“三驾马车”启航，实现电力板块收入稳中有增。（2）、持续强化研发投入，推动产品降成本和智能化。在电力板块，加快研发团队的人才储备，完善配电终端系列智能化产品的研发与生产；在锂电材料板块，引进和推行新技术、新工艺、新标准降低原辅料采购成本，进一步降低磷酸铁单耗成本，提高前驱体系列产品的综合竞争力。（3）、提升经营管理效益，推动企业高质量发展。继续推进阿米巴经营管理模式，充分调动员工的积极性，培养员工成本和经营意识。（4）、加强外部战略合作，推动产业合作共赢发展。在锂电材料板块，建立与战略客户战略合作关系的公司经营战略，集中精力满足战略客户的需求。谢谢。

13：刘总，2020 年扣非净利润亏接近 8 个亿，今年管理层准备如何扭亏？

答：2020 年公司亏损较多，主要是几个方面的因素，一是商誉计提，二是存货减值，这两项都不是经常性因素；三是 2020 年疫情的原因，导致电力板块的

发货情况较差；四是磷酸铁业务 2020 年总体毛利为负。2021 年的情况是，由于 2020 年发货情况较差，导致电力板块预留的较多的订单到 2021 年，因此预计今年电力板块实现的收入和利润会有较大增长；磷酸铁业务经过技术改进，包括新产线的投产，生产成本已经大幅下降，达到了行业较为领先的水平，且 2021 年初，受行业景气度快速提升，产品的售价开始上涨，目前产品的毛利情况已经比较理想。上述情况其实已经在 2021 年的一季度得到了验证，公司的一季度业绩是上市以来最好的，因此公司对 2021 年扭亏为盈，有很强的信心。

14: 刘董事长，增发项目充电桩开始建设了吗？

答：您好，公司的充电桩项目尚未开始建设，需要等募集资金到位后启动。谢谢。

15: 公司从传统配电行业转型到新能源行业后，除了需要大量资金来保证生产运营外，如何保证团队的专业程度和技术水平跻身行业前列，目前高管队伍中对新能源板块的经营是否有足够的经验，会否考虑从同业中吸引优秀的高管加盟？

答：公司进入新能源领域采取的方式是收购，也就是在该领域公司拥有专业的团队。雅城磷酸铁通过这几年的发展已经成为行业龙头，同时从今年一季度的业绩看，现在雅城团队是富有战斗力的，成功解决了产品毛利的问题，公司新建产线也是行业中最为先进的；雅城团队已经成功融入合纵体系。当然您说的问題是很中肯的，我们也在积极努力补充新的专业人才，我们随时欢迎行业中的优秀人才加盟公司。

16: 去年 5 月签订的香港茂联收购协议这个月马上到期了，请高管介绍收购最新进展情况，目前是否存在困难？具体是哪些困难。

答：您好，对于天津茂联就购买天津茂联的全资子公司香港茂联持有的 ENRC (BVI) Limited 100%的股权相关事宜签署了《股权转让协议》，公司正在积极推进国内商委和发改委的审批。另一方面，为了保证全体投资人的权益，《股权转让协议》中约定公司将委派中介机构对矿山资源的储量等事项进行尽职调查和核实。但是，由于国内外疫情影响，导致海外尽调工作不达预期，公司将根据相关事项进展及时履行信息披露义务。

17: 刘董事长，从国家战略看，海外买矿是正确的，新能源是正确的，公司应加大这方面力度，收缩电力投资，再买点矿，增发买矿，肯定好发行。

答：同意您的判断，公司对新能源及海外矿山资产的投资将是坚决和持续的。

18: 锂电材料新技术和新产品开发过程中增加了库存，是否说明产品不受市场认可？还是因为疫情的原因？

答：您好，锂电池材料领域目前确实存在一定的技术风险，由于行业发展迅猛，客户要求的产品迭代速度很高，但是作为供应商，必须尽最大可能跟上客户的新产品研发，因此付出一些库存的代价也是正常的。2020 年以来，公司也对研

发体系进行了改善，尤其是建立一条从前驱体到正极材料，再到电池的完整中试生产线，确保我们向客户提供的产品没有问题，这将较大的提升公司产品研发的效率，避免不必要的损失。谢谢。

19: 配电设备业务、锂电正极材料业务、电力工程设计咨询业务，这三块业务的营收占比如何？

答：2020年，配电设备业务约占55%，锂电正极材料业务约占43%，电力工程设计咨询业务约占2%，具体数据可看2020年年报。

20: 定增是否已经落地？

答：您好，根据交易所相关披露规则，公司将及时披露定增相关进展，具体请关注公司后续相关公告，谢谢。

21: 合纵占茂联21%的股权，若海外矿投产后，合纵投入资金如此巨大，利润是否不够可观！请问如何理解？

答：目前合纵对茂联的直接占股加间接占股在25%左右，未来利润是否能满足现有投资的回报，主要取决于赞比亚项目的建设和运营情况。考虑到目前钴价和铜价较前今年都有较大幅度的增长，加上公司的冶炼技术最近又有进步，我们对未来公司实现较好收益还是比较乐观的。

22: 合纵科技二级市场走势特别差，几年的时间都是震荡下跌创新低。大股东不想增持吗？近2年股价一直不温不火，公司在提振股价方面有考虑吗？

答：公司近几年股价低迷，我们认为主要还是在行业巨幅波动的情况下，公司业绩没有做好，这是我们的责任。进入2021年以来，我们自己认为公司的基本面应该会有较大的改善，对公司的信心是有的。谢谢。

23: 您好，碳中和作为国家战略，贵司在电力和新材料领域是否涉及到碳中和的产品或者技术？在贵司的两大主营中，是否涉及碳中和？谢谢。

答：您好，碳中和是国家未来的大战略，该战略会大幅增加发电端新能源的装机容量，大规模新能源发电接入将使得电网对储能产品的需求快速增长，而储能技术路线基本上都采用磷酸铁锂电池，有利公司锂电正极材料板块产品的需求提升。另一方面，碳中和将促使终端化学能源消费转变为电能，未来几年终端用户的用电量将重回增长态势，用电量增长势必带来配电网投资的增加，有利于公司传统配电板块业务的发展和增长。谢谢。

24: 子公司雅城代表李智军参加CLNB镍钴锂大会的主要目的是什么？

答：雅城有钴系列、磷酸铁两大类产品，参与镍钴锂行业大会是掌握行业发展动态方向重要手段，也是和上游供应商下游客户互相交流沟通的机会。

25: 公司在中国赞比亚贸易园建设有工厂，可以介绍下那边情况吗？

	<p>答：公司在中赞贸易园区建有工厂，占地超过 1000 亩，临近中有色谦比希冶炼厂（CCS），现在一期工程建设及设备安装已经完成。</p> <p>26：请问贵公司在赞比亚的矿山里，有多少铜储量，有多少钴储量，铜钴储量按现价计算的价值大概是多少？关于贵公司矿山钴储量 A 股第二，仅次于洛阳钼业的消息是否属实？</p> <p>答：您好，公司目前在赞比亚的资源根据中矿资源出具的报告，含铜 1.12%，合计约 18 万吨；含钴 0.73%，约 12 万吨。相关价值受铜钴价格的波动影响较大，目前铜价在 7.5 万人民币/吨左右，钴价在 35 万人民币/吨左右。谢谢。</p> <p>27：5G 基站建设对磷酸铁锂电池的需求快速增长，对我们业务的增量能有多大提升？</p> <p>答：您好，5G 业务快速增长，对于总体磷酸铁市场需求的增长肯定有所贡献，但具体占比公司尚没有能力评估。</p> <p>28：电力体制的进一步改革，对于公司电力板块的业务有何影响？</p> <p>答：电力体制改革的进一步推进，对公司是利好，公司在 2017 年布局的一些项目，就有可能进入实施阶段。</p> <p>30：从在手订单和已经确定的情况来推测，公司今年的收入和利润大概是多少？</p> <p>答：根据在手订单的执行速度及市场价格的趋势，2021 年的收入和利润较 2019 年会有增长。</p> <p>31：公司资金流压力大，能否在预收款和票据上做做功夫，毕竟这两项回款很可观！2018-2020 这三年的预收款基本可以忽略不计，是因为没有话语权？</p> <p>答：您好，感谢您的建议，公司将针对行业特性加强财务管理。</p> <p>32：公司未来有并购重组计划吗？</p> <p>答：内延发展和并购整合会是公司重要的两条发展策略，未来有合适的机遇我们会考虑重组。</p> <p>33：客户的结款周期是多久？</p> <p>答：不同的客户群体回款周期是不一样的，整体的回款周期在半年以内。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 5 月 18 日