

证券代码：300035

证券简称：中科电气

湖南中科电气股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：202204001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	安信资管李犁、马少章，大成基金袁庆龙，工银瑞信张姝丽、贾星、林念，国寿资管赵文龙、李君妍，华夏基金柯若凡、罗绍武、杨宇，建信基金蒋超、陶灿、赵荣杰，农银汇理任世卿、张燕、魏刚，鹏扬基金周彦朋，前海开源基金徐广进，人保资产朱雨霏，三峡资本田之滨、王天纵、吴博凡，上投摩根陈雁冰，天弘基金涂申昊，新华资产李浪，易方达基金李树建、胡天乐，长江资管张剑鑫，中金资管王高远、李梦遥，中银资管蒲延杰，红土创新基金李俊，中欧基金邓新翱，南方基金任婧、钟贲，杉树资产黄事超，中信建投基金周紫光，安信基金陈鹏、霍竞春，中加基金李坤元，Samsung Asset Management (Hong Kong) Limited Frank Xu，ICBC Asset Management (Global) Company Limited 周振立，Wukong Global Macro Hedge Fund 蔡晓生，Norges Bank Investment Management 程博为，J.P. Morgan Group Yunyun Hu，Marco Polo Pure China Fund Hannes Kwong，CIC Group Mou Yili 等 230 家机构共 320 人。
时 间	2022 年 4 月 27 日 19:00-20:00，2022 年 4 月 28 日 9:00-9:50
地 点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书张斌
投资者关系活动	电话会议交流的主要内容如下：

主要内容介绍

一、介绍公司 2021 年度以及 2022 年一季度业务发展情况

1、2021 年度以及 2022 年一季度，受益于公司下游行业景气度持续攀升影响，公司业务快速发展。

2021 年度，合并财务报表实现营业收入 219,387.14 万元，同比增长 125.33%；归属于上市公司股东的净利润 36,545.48 万元，同比增长 123.10%；归属于上市公司股东的净利润归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 35,523.10 万元，同比增长 132.74%。其中，锂电负极板块实现营业收入 192,628.91 万元，同比增长 154.40%；实现负极材料销量 58,975 吨，同比增加 145.46%；磁电装备板块实现营业收入 26,758.23 万元，同比增长 23.64%；经营活动产生的现金流量净额-86,223.16 万元，同比减少 837.16%。

2022 年一季度，合并财务报表实现营业收入 85,798.72 万元，同比增长 161.60%；归属于上市公司股东的净利润 12,890.64 万元，同比增长 91.25%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 14,026.72 万元，同比增长 117.38%；经营活动产生的现金流量净额-44,889.31 万元，同比减少 350.76%。

2、2021 年度以及 2022 年一季度经营活动产生的现金流量净额同比下降主要是由于公司业务规模大幅增加，一方面为满足生产需要，公司扩大采购原材料等的支出及备货规模，同时，市场石墨化外协加工产能紧张，为锁定市场石墨化外协加工产能预付款项增加，导致购买商品、接受劳务支付的现金增长较多；另一方面下游销售大幅增加，且回款以票据为主，导致经营性应收项目增加金额较多所致。

3、2022 年一季度扣除非经常性损益后的净利润更高主要系深创投制造业转型升级新材料基金（有限合伙）认购中科星城控股的新增注册资本投入的人民币 9 亿元，根据《关于湖南中科星城控股有限公司之增资协议》中关于退出机制的约定，结合《企业会计准则》，公司将其在合并财务报表层面列示为其他非流动负债并计入非经常性损益项目，由此在 2022 年一季度计提相关财务费用 1,559.98 万元所致。

二、问答交流环节

1、请介绍下公司负极材料原材料价格变化情况？公司负极材料产品售价是否也会因此提价？

答：今年以来市场外协石墨化加工价格及原材料针状焦采购价格均有一定幅度上涨，预计 2022 年市场外协石墨化加工供需紧张的情况仍将继续，因此，负极材料行业的成本压力仍将较大，对此，公司将依据原材料等生产成本因素变化情况，积极与上下游协同互动，本着互惠互助、共同克服的原则，共同维护产业链持续健康发展。

2、请问公司负极材料目前排产情况和产能建设情况？

答：目前公司产能紧张，对此，公司相关新增产能建设项目正按计划积极推进当中，待全部建设完成后，公司负极材料产能将具备 34-35 万吨/年，负极材料石墨化加工产能将具备 29.5 万吨/年（含参股子公司集能新材料石墨化加工产能 3 万吨/年）。后续，公司将紧密围绕客户及行业快速发展的需求，进行科学的产能规划。

3、请问公司负极材料业务原材料供应情况？

答：公司与上游针状焦和石油焦厂商保持着长期稳定的合作关系，同时，公司通过向产业链上游原材料进行布局，进一步保障原材料的供应，对此，2022 年 1 月，公司与海达新材料及望江经开区签订投资合作协议，计划通过海达新材料在安庆市望江经开区建设年产 10 万吨负极材料粉体生产基地项目，将其打造成公司负极材料原材料供应及生产加工基地，同时海达新材料已与中国石化炼油销售公司签订石油焦供应合作协议，根据石油焦供应合作协议，中国石化炼油销售公司每年供应海达新材料满足其生产要求的石油焦不少于 15 万吨。

4、请介绍下公司硅基负极材料以及其他新型负极材料的开发及应用情况？

答：硅基负极是未来发展的一个方向，其在动力电池产业化大批量应用需要一个过程。近年来，公司持续在硅基负极上进行投入，目前已建设完成中试产线。此外，公司一直坚持在新能源材料领域做相关前瞻性研究，针对未来新能源电池的发展方向进行相关材料的技术

和人才储备。

5、请问公司与同行业其他上市公司负极材料销售均价的差异性体现在哪里？

答：公司销售的负极材料产品以动力类负极材料产品为主，目前消费类负极材料产品的销售占比还不大，一般而言，动力类负极材料产品均价相对于消费类负极材料产品均价要低，这也是公司较同行业其他上市公司负极材料销售均价偏低的主要原因。

6、请问公司海外市场的客户开拓和规划情况？

答：海外市场是公司努力开拓的重要市场，公司已与韩国 SK On 建立了长期稳定的合作供应关系，此外，其他海外客户的拓展工作正在按计划开展。

7、请介绍一下公司海外销售及国内销售价格是否有明显差异？

答：一般而言，产品价格主要是受产品应用定位及性能指标等因素影响，海外销售及国内销售价格不存在实质差异。

8、请问公司负极材料业务在成本控制方面有哪些降本的空间？

答：人造石墨负极材料生产成本中原材料采购和石墨化加工占比较大，其中原材料主要为石油焦、针状焦等焦类原料，公司通过提升原材料开发能力，寻求高性价比原材料的替代方案来提升成本优势。石墨化加工是人造石墨负极材料生产的关键环节，也是生产成本占比较大的环节。对此，公司自行设计建造的新型艾奇逊石墨化炉，相较于传统石墨化加工产线具备电耗成本低、炉芯耗材费用少、自动化程度高等优势，在国内负极材料石墨化加工技术上具有领先优势和成本优势；同时，公司通过技术、工艺优化升级等措施降低石墨化产线的建设成本，提升石墨化产线的利用率；此外，公司通过负极材料一体化项目建设，提高石墨化自给率，以此降低石墨化加工成本，提升竞争优势。

9、公司磁电装备业务经营情况如何，磁电装备产品在锂电行业的应用情况？

答：磁电装备业务是公司的传统主业，最近几年保持相对稳定增

	<p>长的趋势，目前，下游钢铁行业在“新旧动能转换”、“碳达峰和碳中和”背景下，推动长流程向短流程变革,加强废钢利用，保持生产智能化、生产绿色化、生产特钢化的发展趋势。这在客观上将推动节能、高效的电磁技术和设备在钢铁生产过程中的运用。此外公司发挥磁电装备与锂电负极的整合协同优势，开发了适用于锂电行业企业的锂电自动化电气控制设备、正负极材料磁分离器成套设备，并在公司负极材料新增产能产线建设过程中提供全方位的装备支持。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年4月28日