

证券代码：002245

证券简称：蔚蓝锂芯

江苏蔚蓝锂芯股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-Q2-02

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	招商证券 刘珺涵、浙商证券 黄华栋 等机构分析师
时间	15:00—17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书林文华先生、总经理助理及投资总监房红亮先生、证券事务代表吴向阳先生
投资者关系活动主要内容介绍	详见附件。
附件清单(如有)	无
日期	2022年4月29日

附件:

一、林总介绍了公司一季度经营情况:2022年第一季度,公司实现营业收入18.40亿元,同比增长25.72%,主要是锂电池业务的增长;实现归属于上市公司股东净利润2亿元,同比增长25.40%;非经常性损益为5,853万元。其中,就营业收入来讲,锂电池业务营业收入约8.88亿元,是公司最大的收入来源,LED业务收入约3亿元,金属业务收入约为6.5亿元。第一季度,以碳酸锂为代表的上游原材料大幅上涨,对公司经营造成了一定的影响,但仍然取得了较好的经营业绩,其中,锂电池业务是利润的最大来源,实现了约1.6亿元的净利润(包含补贴等非经常性损益)。

二、提问交流

问:锂电池毛利率情况?在锂价格回落的情况下2季度毛利率会怎么变化?

答:受一季度原材料大幅上涨影响,公司锂电池业务毛利率较去年有所下降,但仍有21%左右。未来要看材料价格走势,目前看暂时价格有所回落,但是成本反映会有滞后性,包括原材料、在制品、存货等,有将近两三个月的滞后性;同时,公司与海外客户有调价机制,但价格反映也有滞后性,部分价格提升还没全部落地。综合看,预计到5月底会有好转,总体来看第二季度的压力存在。

问:公司锂电池提价情况如何?

答:随着原材料大幅上涨,在春节后开始全面推动提价,国内客户基本在3月1日执行新价格,对国际客户开始把价格周期全部调整为季度,提价进度晚一点,基本从四月开始逐步落地,月底完成,因此预计二季度价格会有比较明显的提升。

问:疫情等因素对于需求影响情况?

答:从疫情来看,主要是物流情况的影响,总体可控。金属业务的上海工厂受到影响较大,另外对于疫情区工厂供应的部分原材料的供应也需要进行调整。另外,目前看来,俄乌战争周期比最初预料长,对欧洲的影响较大,物价上涨可能会影响欧洲家庭可支配收入,可能对一些DIY级的工具有影响,具体情况还需要观察。我们认为未来需要面对的主要是经济增长不确定较大带来的影响难以估计。

问:目前对于全年的市场看法?LG圆柱转向动力领域,会不会三星也会这样?

答:我们认为,像战争因素引起的物价上涨,对于消费属性重的,可能需求影响大一点,对于专业级的影响要小,而对于便携式储能这种,可能反而是好的影响。总体而言,对于未来全球市场需求我们还是乐观的。今年我们年初制定的规划目标也没有调整。

关于锂电池竞争格局,这两年国产替代比较明显,LG、松下往动力汽车转移,一是主动往大赛道延展,另外是小动力面临着国内的竞争压力。三星相对比较慢一点,具体情况我们也没有更多的信息,但长远看,国内主要头部企业的市场份额的快速提升是可以期待的。

问:二季度锂电池产销情况预计怎样?

答:根据公司新产线的产能爬坡情况,预计二季度实际累计可用产能约为1.5-1.6亿颗,实际销售量受疫情情况、物流情况会有所影响。

问:锂电池淮安工厂进展如何?能否如期达产?

答:目前淮安一期在装修过程中,疫情有部分影响,但我们在时间上也留有余地,预计投产还是有保障的。

问：公司整体的产能规划？公司产品出货结构如何？

答：根据公司的产能规划，2022 年底产能将达到 12-13 亿颗左右；未来淮安二期还会增加 5-6 亿颗。从细分领域看，2021 年及 2022 年，工具占比在 90%。预计明年工具会在 80% 左右，20% 在其他如吸尘器、电踏车等。公司在吸尘器领域一直跟工具一样深耕多年，这几年因为工具的战略倾斜，没有给予其太多的产能，但我们基本覆盖行业内客户，保持着一定量的供货，在产能充足后会加大供货。

问：LED 的业务情况能不能介绍一下？

答：公司一直在调整产品结构，不断提高背光显示领域产品占比，今年目标计划达到 50 以上占比。这一块门槛较高，产品和客户都是如此，护城河较宽，我们对今年 LED 业务增长比较有信心。

问：公司三个业务，怎么看待混业的估值，定增进展如何？

答：公司重点在发展锂电池业务，占比也越来越大，LED 业务及金属物流业务也发展不错，金属业务一直稳定贡献利润。关于定增，公司也在做一些前期工作，包括路演等，但具体发行时间不确定，还要看市场情况。

问：公司一直有一些较大金额的补贴，主要是那些的？

答：公司政府补贴主要是 LED 和锂电池，部分一次性计入当期收益的主要是新投资时候的奖励性的；第二类是对设备的补贴，会作为递延收益跟折旧（10 年）同步释放。

问：公司技术水平与三星有差距吗？

答：目前跟三星 SDI 还是有一定差距的，三星是我们的目标。在整体智能化水平、设备优化能力、稼动率协同等方面都还有一定的差距，我们目前正在推进智能化与数字化，2021 年收购了一个中后段公司，有助于设备优化、效率提升。

问：会不会有外资产业转移的风险？

答：对于电动工具行业，之前就有部分企业在国外如越南、墨西哥建立工厂，工具锂电池供应格局就是中日韩企业，对于我们锂电池来讲，只是收货的工厂变化而已。比如之前主要供应海外客户的大陆工厂，现在很多是供应其海外工厂。在公司年报中就可以看出，2021 年度境外销售已经占到锂电池 30% 左右。对于锂电池交付形式，有离厂交付或者到港口交付，海运由客户自己负责。