

证券代码：002203

证券简称：海亮股份

## 浙江海亮股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022009

|             |   |
|-------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他 _____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 具体参会名单详见附件  |
| 时间          | 2022年6月16日  |
| 地点          | 电话会议  |
| 上市公司接待人员姓名  | 董事：王树光<br>董事会秘书：钱自强<br>总经理助理：孙宇翔<br>甘肃海亮新能源材料公司副总经理：黄友明<br>海亮新能源材料研究院副院长：袁智斌<br>甘肃海亮新能源材料公司总经理助理：罗冲   |
| 投资者关系活动内容介绍 | <p><b>一、董事会秘书钱自强先生介绍了海亮股份铜箔项目规划及最新进展。</b></p> <p>1、海亮股份年产15万吨高性能铜箔项目位于甘肃兰州新区，项目占地面积850亩，当前规划为至2024年中期完成年产15万吨产能的建设（其中锂电箔12万吨，标箔3万吨）。目前正在进行一期年产5万吨产能的建设。</p>   |

2、2022年6月14日,公司铜箔项目首条生产线开始试产出箔。试产产品规格为锂电6um产品、锂电8um产品,并正在准备锂电4.5um产品的试产。

3、市场开拓与营销方面,目前已走访客户超过30家,包括国内前十动力电池企业超过5家,收到的意向订单已超过试产产能。公司后续将根据产能建设及良率提升进展,深化与客户的对接,争取早日通过下游大客户的验证。

4、下半年公司将同步推进几项工作:一是继续投放产能,至9月完成6条生产线建设,合计年产能达到1.25万吨;至年底完成12条生产线建设,合计年产能达到2.5万吨。二是做好产线调试工作,提升生产稳定性与产品品质。三是强化市场开拓,以产品品质为基础,争取早日进入稳定量产、出货阶段。

## **二、董事王树光先生对海亮股份铜箔业务战略定位、规划、进展做了总结。**

1、在海亮股份全面保障及甘肃各级政府尤其是兰州新区的大力支持下,海亮股份铜箔项目自去年12月16日开工,仅用一个月时间就完成一期项目的全部桩基工程;用不到六个月时间在2022年6月14日实现了首条生产线的试产出箔,提前完成试产出箔目标。

2、海亮股份自2008年上市以来发展稳健,是全球铜管、铜棒业务领域产能与产销量最大的企业之一,实现了营收、产销量规模、净利润15%以上的年均复合增长。尤其是自去年以来,海亮股份积极探索优化产品结构,在稳健经营的基础上不断开拓增长空间、提升盈利能力。

3、铜箔业务是海亮股份结合自身资源禀赋优势与技术、产业变迁周期,做出的一项重大战略决策,也是海亮有史以来投资体量最大的项目。项目规划至2024年中期在兰州建成年产15万吨铜箔产能,并取得行业领先的盈利能力。届时,海亮股份将拥有铜管、

铜棒、铜箔三个单项冠军产品。

4、目前海亮股份铜箔项目已经实现了6微米和8微米产品的成功试产，4.5微米铜箔产品从技术层面上已经实现了突破，现已着手准备试产。市场开拓方面，下游客户与公司对接比较积极；海亮股份原有业务的电器下游客户也是全球锂电池龙头，存在客户与渠道的协同优势。公司已收到多家下游客户的意向订单和送样需求，近期公司将陆续安排发货。公司将借助各方资源，加快开展与客户的战略合作、产品认证与验厂程序。在运营管理方面，铜箔项目将秉承海亮股份的精细化管理和风控要求，在既有的低成本、高质、快速建厂基础上，加强管理，向优秀同行学习，加速开拓市场，实现产能建设、产品出货与产能消化的良性循环。

**提问如下：**

**问题一、公司铜箔项目进展创记录的原因？**

答：项目内部定位高，资源保障和协同支持力度大，具有全球21个生产基地的丰富经验；地方政府良好的营商服务和政策保障，在报批报建方面审批与协调效率很高；关键设备供应商重视度高，交付速度快；人才队伍支持，项目集聚了内部及行业内优秀人才，公司管理、生产、关键技术人员等均有20年以上铜箔行业经验，且受益于公司良好的机制，公司高管、技术骨干、一线人员肯投入、执行高效。

**问题二、试产产品是否有对外送样，公司目标客户主要是哪些？是否已获得定点或订单？**

答：公司已签署部分订单，意向订单已超过试产产能，并已准备试产产品的对外送样。当前已对接客户超过30家，包括头部动力与储能电池企业、3C消费电池企业及渠道客户。车规级产品客观上品质要求更高、验证周期更长；公司会根据产出产品及客户需求特点优化销售结构。

**问题三、公司试生产阶段是否已有成本、性能数据的对比？**

答：公司目前首条生产线于6月14日进入试产状态，当前各方面运营数据显示均达到预期，提前实现了6微米试产。公司会持续重点关注设备运行的稳定性、产品品质、人机磨合及一线生产与管理经验的积累、运营成本结构数据的积累与优化。

**问题四、公司铜箔未来生产成本的展望，在行业基础上是否有降本空间？**

答：公司具备多方面的成本优势和降本空间：海亮股份具有很强的规模化采购优势，项目位于中欧班列沿线，可获得甘肃本地及中亚铜资源保障。项目单万吨产能固定资产投资低于行业平均水平。用电方面，当地大工业用电0.35元/kwh，与东中部地区有0.25元/kwh以上的优势。人工方面，采用数字化工厂方案并延续海亮精益生产经验，提高项目人均产能。公司后续将自产铜杆铜线，对比外采将有进一步成本节约的空间。公司同时还具备单一大规模基地（15万吨）带来的管理、规模优势。

**问题五、在铜箔关键设备供应上，后续设备供应能否跟得上？**

答：设备仍是目前行业扩产的关键制约因素之一。公司于2021年11月份就已锁定1期5万吨关键设备供应，从目前合同执行情况看，设备的交付进度完全能够满足产能建设进度。公司在今年6月已开始二期设备的要约，已反馈的意向供应率大幅超预期。

**问题六、目前国产设备使用状况，与进口设备的差异？**

答：从公司实际使用及行业反馈来看，国产生箔机与国外并无差距，甚至已有领先。阴极辊方面，国产及进口设备工艺路线有差异，目前国产设备产出产品完全满足下游需求并已稳定量产。

|                             |   |
|-----------------------------|---|
|                             | <p><b>问题七、公司产能规模较大，预计产能释放对市场格局的影响？</b></p> <p>答：从下游需求端来看，锂电池市场容量很大、增长较快，头部锂电池企业产能规划已超 3TWh，高工锂电预计 2025 全球需求超 2TWh。铜箔行业积极扩产，预计 23~24 年铜箔行业新增供给将有所释放。考虑供需两侧及自身资源禀赋，公司对未来整体市场容量与加工费、企业盈利能力持积极态度。海亮铜箔业务定位于发展成为行业头部，并在新能源锂电材料领域占据重要地位。</p> |
| <p><b>附件清单<br/>(如有)</b></p> | <p>无</p>  |

### 参会人员名单

|    |        |     |
|----|--------|-----|
| 1  | 兴业证券   | 赖福洋 |
| 2  | 兴业证券   | 张浩  |
| 3  | 中信证券   | 拜俊飞 |
| 4  | 民生证券   | 孙二春 |
| 5  | 东吴证券   | 王钦扬 |
| 6  | 东北证券   | 胡易琛 |
| 7  | 广发证券   | 巨国贤 |
| 8  | 广发证券   | 李超  |
| 9  | 国盛证券   | 王琪  |
| 10 | 国盛证券   | 魏雪  |
| 11 | 国盛证券   | 陈欣  |
| 12 | 德邦证券   | 高远  |
| 13 | 华安证券   | 许勇其 |
| 14 | 华安证券   | 李煦阳 |
| 15 | 华安证券   | 王亚琪 |
| 16 | 华能贵诚信托 | 林婕琼 |
| 17 | 博时基金   | 姚爽  |
| 18 | 睿远基金   | 任斯南 |
| 19 | 兴全基金   | 邓荃文 |
| 20 | 兴全基金   | 朱喆丰 |
| 21 | 华夏基金   | 吴凡  |
| 22 | 易方达基金  | 胡文伯 |
| 23 | 东证资管   | 谢成  |
| 24 | 睿郡资产   | 苏华立 |
| 25 | 久胜基金   | 许思达 |
| 26 | 南方基金   | 任婧  |
| 27 | 南方基金   | 姚万宁 |
| 28 | 中信保诚   | 洪聪颖 |
| 29 | 财通基金   | 吴晔鲜 |
| 30 | 华安自营   | 胡沅芝 |
| 31 | 华安自营   | 连飞  |