

安徽壹石通材料科技股份有限公司 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 type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	长盛基金、易方达基金、睿远基金等 136 家机构，具体名单详见附件。
日期	2023 年 3 月 30 日
会议形式	现场调研+电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事长、总经理：蒋学鑫先生 副总经理、财务总监：张月月女士 董事会秘书：邵森先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 3 月 30 日披露了《2022 年年度报告》，为便于投资者更全面深入地了解公司年度经营成果、财务状况、项目建设、战略规划等，公司会同多家券商分析师团队于 2023 年 3 月 30 日以现场调研结合电话会议的方式举行了 2022 年度业绩交流会，相关记录如下：</p> <p style="text-align: center;">一、董事会秘书邵森先生介绍公司 2022 年度经营情况</p>

2022 年度，公司实现营业收入 6.03 亿元，同比增长 42.65%；剔除股份支付费用影响后的归属于母公司所有者净利润为 1.69 亿元，较上年度增加 51.97%；公司经营活动产生的现金流量净额为 5,048.05 万元，较上年度实现由负转正。2022 年度，公司锂电池涂覆材料实现销售收入 48,327.63 万元，同比增长 46.08%，占主营业务收入的比重 80.15%；电子通信功能填充材料实现销售收入 9,233.82 万元，同比增长 39.07%，占主营业务收入的比重 15.31%；低烟无卤阻燃材料实现销售收入 2,735.69 万元，同比小幅增长，占主营业务收入的比重 4.54%。

2022 年度，公司持续加大研发投入和创新力度，全年研发费用支出 3988.43 万元，同比增长 64.46%，研发团队人数由年初的 62 人扩充为 104 人，研发平台体系进一步完善。截至 2022 年年末，公司已获授权专利共计 55 个，其中发明专利 23 个、实用新型专利 32 个。在研重点项目方面，“导热粉体在聚合物热管理材料中的应用研究项目”已进入中试阶段，“陶瓷化聚烯烃的研制与产业化研究项目”、“中温固体氧化物燃料电池用质子导体复合电解质材料的开发和稳定性测试项目”，已进入放大实验阶段。

2022 年度，公司下游新能源汽车行业整体保持较快增长态势，带动公司主要产品的市场需求增加，公司积极推动新增产能落地，产品供应能力显著增强，产销量实现同比提

升，促进了公司经营业绩的增长。

二、投资者问答交流环节（Q&A）

公司负责接待调研的人员主要回答了以下问题：

Q1：请介绍一下公司勃姆石出货具体情况及未来市场展望。

A： 2022 年公司锂电用勃姆石产品出货量约为 2.5 万吨，根据高工锂电（GGII）统计，公司继续占据全球 50% 以上的市场份额，行业领先地位较为显著。

2022 年公司勃姆石产品新增客户数超过 40 家，客户结构得到进一步优化，海外客户的出货占比有所提升。在动力电池、消费类电池之外，公司勃姆石产品在储能电池领域，以及在 4680 圆柱锂电池、钠离子电池、半固态锂电池等领域也已得到应用，与国内多家客户建立了业务关系，应用领域进一步拓宽。

展望未来，在**海外市场方面**，虽然国际局势变化存在不确定性，但随着日韩等海外锂电厂商原材料需求的持续旺盛，其对锂电涂覆材料的采购有望逐步回归正常，加之国内锂电企业出海扩张，公司勃姆石产品的海外市场份额有望得到进一步提升。**国内市场方面**，未来公司将采取两大市场策略，一是致力于提升市场份额，积极响应下游客户诉求，适时调整产品价格；二是采取内部成本管控，致力于稳定盈利

水平。

Q2: 请问公司勃姆石浆料产品的推广进展如何, 未来是否会成为供货的趋势?

A: 公司正在积极推进勃姆石浆料供货方式, 稳定性好、成本更低是其主要优势, 目前公司勃姆石高浓度浆料产品已通过部分客户验证, 未来将成为公司勃姆石出货结构中新的增量, 与勃姆石粉体供货方式并存。

Q3: 请问芳纶涂覆方式是否会对公司勃姆石产品产生不利影响?

A: 公司密切关注芳纶涂覆的产业化进程, 持续跟踪研究并已有提前布局, 这里强调两点: 1、芳纶与勃姆石并不排斥, 公司小粒径勃姆石可与芳纶实现较好的配合使用, 目前已有部分客户采取芳纶与勃姆石混合涂覆的方式; 2、芳纶与勃姆石殊途同归, 使用芳纶所追求的超薄涂覆和安全性能, 使用勃姆石涂覆同样可以实现。总之, 在考虑涂覆成本、综合性能、规模化需求等因素的基础上, 未来隔膜涂覆方式将是多技术路线并存的发展方向。公司积极拥抱新技术的出现与应用, 乐见其成, 并提前做好相关布局、发挥自身优势。

Q4: 请介绍公司目前降本增效主要措施和具体成效。

A: 一是通过自动化水平提升、能源回收利用及规模效应, 降低生产单耗; 二是降低燃料动力的采购成本, 并通过

厂房屋顶光伏项目进一步降低用电成本；三是公司在制备勃姆石的工艺创新方面已初见成效，利于持续降低生产成本。

Q5：请问公司阻燃材料的产能建设和市场推广进度如何？

A：在锂电池安全领域，壹石通追求“内外兼修”，勃姆石涂覆是解决电芯内部的主动安全问题，而公司的陶瓷化阻燃产品是解决电芯外部、电池模组的阻燃防火和被动安全问题，在遇火燃烧时呈现高自熄性，兼具良好的成瓷效果和隔热性能，是一种高性价比、高效率、高安全的解决方案。除了已用于动力电池领域，公司的陶瓷化阻燃产品还尤其适用于储能电池柜，对阻燃防火等级要求较高的领域。

公司的陶瓷化硅橡胶粉体及相关制品新增产能，是壹石通碳中和产业园一期项目的重点建设内容，目前该项目已经动工，首批生产线有望在 2023 年二季度实现试生产和客户送样。

Q6：请介绍一下公司固体氧化物电池 SOC 项目进展。

A：在固体氧化物电池（SOC）领域，公司已掌握电解质、阳极粉体、高性能阴极粉体的规模化和低成本制备能力，形成了燃料极活性粉体制备技术及应用该粉体制备高性能燃料极催化功能层的方法、高性能电解质制备技术及相关应用、空气极活性粉体的制备技术、SOFC 平板单电池工程化

制备技术和 SOFC 平板电池堆高温气密封接技术等关键技术。

2023 年，公司将继续推动单体电池的性能提升、结构优化和部分量产，同步开展 SOC 电堆的封装测试和 SOFC、SOEC 系统开发等工作。公司规划在 2024 年建成 SOC 系统的示范线，为该产品走向产业化奠定坚实基础。

Q7: 请介绍一下公司 Low- α 射线球形氧化铝产品具体情况，在高端 AI 芯片封装领域的应用前景如何？

A: 公司生产的 Low- α 射线球形氧化铝能够满足下游客户对芯片封装材料的高导热、Low- α 射线控制、纳米级形貌、磁性异物控制等性能指标的更高要求，可应用于大数据存储运算、人工智能、自动驾驶等新兴领域。目前市场规模仍处于起步阶段，预计未来 2-3 年可能会迎来高速增长。

公司规划新建的年产 200 吨高端芯片封装用 Low- α 球形氧化铝项目，有望在 2023 年下半年实现部分投产，目前日韩客户已陆续送样验证，客户初步反馈良好。

Q8: 请介绍一下公司在研项目的主要方向及新产品布局？

A: 公司的核心能力是持续创新，一方面围绕全新的市场需求、未来的行业趋势，提前布局产品创新和技术创新；另一方面围绕已有产品，持续深度开发，用创新解决下游客

户遇到的问题。

公司目前重点在研项目的主要方向仍是围绕陶瓷基复合材料、聚合物复合材料、金属基复合材料这三大材料平台展开。

Q9：请问公司在钠离子电池领域是否有所布局？

A：钠离子电池的应用方向是以储能领域为主，公司的勃姆石产品已经小批量应用于钠离子电池，公司针对钠离子电池的硬碳负极材料也已启动研发，并与相关客户进行了互动测试。

Q10：请问如何看待目前勃姆石产品的同行业竞争？

A：在市场需求驱动下，勃姆石产品出现了多家供应商入局并陆续扩大产能，而公司在技术积淀、产品品质、品类丰富度、满足客户差异化需求等方面，相比国内外其他勃姆石生产企业已形成较为明显的竞争优势。

此外，公司在推动产品升级、丰富品类的同时兼顾性价比，采取了更加灵活的市场策略，追求质量最好、成本最低、规模最大，顺应了行业发展趋势。从近期下游市场反馈来看，已经取得了一定成效，有利于公司持续提升市场份额。

Q11：公司 2022 年锂电池涂覆材料库存增加的原因？

A：公司采用安全库存模式，根据销售订单及订单预测进行库存预报，综合行业发展情况以及主要客户需求的预期

制定生产计划。2022 年公司锂电池涂覆材料库存量较同期增长明显,主要系公司勃姆石业务规模扩大及新产线投产带来产能逐渐释放所致。

Q12: 请介绍一下公司小粒径勃姆石的出货展望?

A: 公司应用于 1 μ m 涂层的勃姆石型号已实现批量生产和销售,应用于 0.5 μ m-1 μ m 超薄涂层的勃姆石新型号也已具备量产能力,超薄涂覆的主流客户已在小批量采购。另外,目前日韩、欧洲市场及国内出海厂商对于小粒径勃姆石产品有较高的需求预期,公司也已着手布局,有望在 2023 年逐步起量。

Q13: 请问公司未来产品结构是否会发生变化?

A: 根据公司的产业布局,未来公司勃姆石产品占公司销售收入的比重有望逐步降低,而电子材料与阻燃材料的销售收入占比有望提升。公司的目标规划是在未来 2-3 年,勃姆石产品占销售收入比例不高于 60%,电子材料与阻燃材料的销售收入占比合计不低于 40%。

Q14: 请问公司未来是否会基于成本、人才等因素,考虑持续向外扩张?

A: 寻找成本洼地、人才高地,是企业永恒的话题,公司在蚌埠总部之外,选择合肥作为研发基地、布局重庆作为新的生产基地,均是出于该等考虑。公司始终坚持“不领

先，不立项；无创新，不扩张；非主业，不介入”的经营原则，基于自身对科学前沿和行业发展趋势的判断，根据未来市场需求，提前做好相关布局。

Q15：公司的海外市场开拓进度如何，未来有何预期？

A：一是日韩市场，公司的布局在持续深化，韩国客户对勃姆石产品的采购量不断走高，公司对日本隔膜厂商也已实现送样验证，初步反馈良好。二是欧洲市场，公司对欧洲本土的主流电池厂商在陆续送样验证，部分厂商已进入商务洽谈阶段。此外，公司依托战略合作方日本双日株式会社在德国设立的办事处，也将于 2023 年 4 月开门营业，充分发挥双日在欧洲市场的本土化服务优势，逐步提升公司勃姆石产品的海外市场占有率。

Q16：公司管理层如何看待目前公司股价和自身估值？

未来如何展望？

A：截至目前，投资者可能只看到了壹石通做勃姆石等上游粉体材料的能力，但实际上公司的产品梯队较为丰富，在持续深化新能源产业布局，一方面围绕锂电行业精耕细作、拓宽服务领域，另一方面不断加大对重点新产品的研发投入力度，加快推动产业化落地。

壹石通的核心能力是持续创新，公司对原始创新、自主创新有认知、有表达、也有成功的结果输出，当然还需要持

	续成功的结果输出。资本市场的波动有其客观规律，公司管理层将坚定聚焦主业谋发展、开拓创新增业绩，用更好的经营成果回报投资者。
附件	参与单位名单

附件：参与单位名单（排序不分先后）

长盛基金	易方达基金	睿远基金	翊丰资产
招商局资本	国泰财产保险	国寿安保基金	复星财富
中建投信托	中国人寿	中融鼎投资	国华兴益保险
中证鹏元	德汇集团	云杉投资	韶夏投资
长城财富	云南能投	新活力资本	瀑布资产
高竹私募	远信私募	新华基金	五地投资
云能基金	涌竹投资	中睿合银	吴泽致远
尚诚资产	固禾私募	彤源投资	天堂硅谷
禾丰正则	紫阁投资	天倚道投资	青鼎资产
乐中控股	煜德投资	天猷投资	谦心投资
立格资本	喜世润投资	慎知资产	千河资产
国赞私募	辰翔私募	山合投资	泊通投资
方物私募	三峡资本	润时私募	鹏泰投资
沙钢集团	楚恒资产	睿郡资产	平安银行
华夏未来资本	鸿运私募	瀚伦投资	平安基金
华夏财富	汇盈投资	鑫焱创业投资	诺德基金
华泰资产	合众资产	金泰晟私募	圣吉豪资产
华泰柏瑞	禾永投资	和谕私募	双安资产
华润元大基金	乾璐投资	冲和投资	龙赢富泽资产
劲邦资本	俊腾私募	杭银理财	花旗环球金融
慧创蚨祥	东兴基金	卧龙私募	工银国际
睿融私募	东吴基金	鸿道投资	高观投资
恒昇基金	大成基金	琮碧秋实基金	誉恒投资
光大保德信基金	创钰投资	安信基金	禹田资本
上海虹桥经济技术开发区		厦门航空投资	红土创新基金
OXBOW CAPITAL MANAGEMENT		LANGCHENG CAPITAL	
BETTER LIFE INVESTING, LLC		FOUNTAIN BRIDGE ADVISOR LIMITED	

中金公司	天风证券	国泰君安	中信证券
东方证券	东吴证券	西部证券	财通证券
方正证券	国元证券	广发证券	国金证券
国新证券	海通证券	华福证券	华泰证券
国信证券	太平洋证券	华金证券	华西证券
华鑫证券	信达证券	西南证券	中银国际
民生证券	长江证券	中泰证券	光大证券
浙商证券	中天国富	元大证券	瑞丰证券
群益证券			