

证券代码：300769

证券简称：德方纳米

深圳市德方纳米科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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 <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	线上参与公司 2022 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 4 月 28 日（星期五）15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络平台
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理孔令涌先生，财务总监林旭云女士，董事会秘书何艳艳女士，独立董事毕晓婷女士，保荐代表人董瑞超先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 4 月 28 日（星期五）下午 15:00-17:00 在“价值在线”（www.ir-online.cn）平台举办 2022 年度网上业绩说明会，本次网上业绩说明会采用网络文字的方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下：</p> <p>1、今年业绩增长如何？</p> <p>答：您好！公司 2023 年第一季度的业绩情况详见公司于 4 月 28 日披露的一季度报告。公司业绩与行业整体情况关联较强，2023 年各期具体业绩情况，请关注公司的定期报告。感谢您的关注！</p> <p>2、公司锂原料需要备货多少生产周期？ 锂料价格如何锁定？</p> <p>答：您好！公司的库存是根据订单计划和碳酸锂价格波动情</p>

况来动态灵活调整的，公司在锂源价格下跌的时候，尽量减少库存，保留安全库存；锂源的采购价格根据市场价格浮动。感谢您的关注！

3、请问公司的磷酸锰铁锂目前出货的详细数据，现有在手订单情况。

答：您好！公司的磷酸锰铁锂目前已通过下游客户的验证，已经有小批量出货，预计今年二季度出货量开始增加。感谢您的关注！

4、为什么一季度这么差？

答：您好！①2023年一季度，受碳酸锂价格持续下跌及下游需求放缓等因素影响，行业开工率低，公司产品销量不及预期；②在下游需求减少的背景下公司的开工率下滑，设备稼动率不足，导致单位成本增加；③2023年一季度碳酸锂价格快速下跌，库存消化影响了公司的销售毛利，同时公司计提了较大额度的存货跌价准备。以上原因导致公司的一季度出现了大额亏损。感谢您的关注！

5、请问为什么作为同业的湖南裕能一季报没有任何存货减值计提，而公司却计提了8亿，是不是公司在期货市场操作导致的亏损？

答：您好！经查阅同行业公司2023年一季报，其已计提存货跌价准备，具体数据详见其公告。根据会计准则规定，公司按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司不存在在期货市场操作导致的亏损。感谢您的关注！

1、请问毛利率为何小于0？

答：您好！①2023年一季度，受碳酸锂价格持续下跌及下游需求放缓等因素影响，公司产品销售价格下降；②在下游需求减

少的背景下公司的开工率下滑，设备稼动率不足，导致单位成本增加；③2023年一季度碳酸锂价格快速下跌，高价原材料库存消化影响了公司的销售毛利。以上原因导致公司的一季度毛利率较低。感谢您的关注！

2、前期回购注销部分限制性股票减少注册资本暨通知债权人，请问这主要原因是什么？

答：您好！鉴于公司第一期限限制性股票激励计划的部分激励对象因个人原因离职而不再具备激励对象资格，公司需要对该部分激励对象已获授但尚未解除限售的限制性股票进行回购并注销。根据《公司法》等相关法律法规的规定，公司特此通知债权人。感谢您的关注！

3、今年一季度利润为什么突然下滑这么厉害？

答：您好！①2023年一季度，受碳酸锂价格持续下跌及下游需求放缓等因素影响，行业开工率低，公司产品销量不及预期；②在下游需求减少的背景下公司的开工率下滑，设备稼动率不足，导致单位成本增加；③2023年一季度碳酸锂价格快速下跌，库存消化影响了公司的销售毛利，同时公司计提了较大额度的存货跌价准备。以上原因导致公司的一季度业绩下滑。感谢您的关注！

4、董事长您好！随着公司2022年报及2023年一季报的披露，结合目前公司所处行业及碳酸锂跌价等情况，请问如何看待公司未来发展趋势？对公司2023年度业绩是否有信心？

答：您好！碳酸锂价格已出现企稳迹象，下游市场需求开始恢复。随着碳酸锂价格回归到合理区间，将会推动产业链利润重构，产业链各环节将有望受益。公司高度重视技术创新，持续加大研发投入：一方面，不断提升原有产品的性能，进行产品迭代，进一步稳固公司的市场领先地位；另一方面，瞄准行业痛点，进行前瞻布局，持续推出新产品，如磷酸锰铁锂和补锂剂。公司预

计业绩向好，对公司的发展充满信心。感谢您的关注！

5、在纳米磷酸铁锂(LiFePO₄,LFP)和碳纳米管导电液产品上有哪些创新？请简单介绍几个亮点？

答：您好！公司使用自主开发的“自热蒸发液相合成技术”、“非连续石墨烯包覆技术”、“离子掺杂技术”、“纳米化技术”等核心技术生产纳米磷酸铁锂，可以实现离子级均匀混合，产品一致性好，配比精准可调，产品粒径均一可控，批次稳定性好，成品率高，能耗低，循环寿命优势明显。公司目前没有碳纳米管导电液产品。感谢您的关注！

6、请问公司的补锂剂销售情况如何？是否完成爬坡？

答：您好！补锂剂产品已通过下游龙头企业的验证，产品性能和产业化进度处于行业领先水平。公司 5,000 吨补锂剂产能已于 2023 年 2 月底进入试生产，目前还在爬坡，已有小批量订单出货。感谢您的关注！

7、对一季度的减值计提能够说明一下。

答：您好！公司减值计提的依据是期末存货成本与预计可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。关于计提的具体依据公司已在《关于 2023 年第一季度计提资产减值准备的公告》中详细披露。感谢您的关注！

8、公司目前遇到的风险主要来自哪些方面？后续将如何改进？

答：您好！公司可能面对的风险有市场竞争加剧的风险、行业产能过剩的风险、原材料价格波动的风险等。公司将通过以下措施来应对上述风险：①持续推进技术的升级，不断提高产品性能，降低生产成本，提高客户服务能力，塑造品牌影响力，提高综合竞争实力。②加大研发投入，瞄准客户和市场痛点，持续不断地推出富有竞争力的新产品，加快推进新产品市场化进程，打

造差异化竞争优势。③提高与上游供应商合作的广度和深度，促进产业链上下游的利益共享。同时，公司也将瞄准时机，不断进行上游原材料的布局，在稳定原材料供应的同时，不断降低生产成本，持续降低原材料价格波动对公司利润的影响。感谢您的关注！

9、未来将如何从事纳米级锂离子电池材料制备技术的开发？有具体的谋划策略了吗？

答：您好！公司确立了完整的技术研发战略，专注于锂离子电池材料核心技术的创新研究，致力于开发性能更为优异的锂离子电池材料，建立了较为完整的锂离子电池材料制备技术开发体系。公司紧跟市场和客户的需求，预测行业和客户未来的发展趋势及方向，瞄准客户和市场痛点，以战略眼光规划和布局研发项目，以开发新产品、提高产品性能、优化生产工艺为目标。感谢您的关注！

10、22 年全年实现营业收入 225.57 亿元，同比增长 355.30%，请问这主要的驱动因素是什么？

答：您好！2022 年，新能源汽车市场和储能市场在政策和市场的推动下，迎来快速增长，公司紧抓市场机遇，着力推进新产品产业化进程，加快项目建设进度，推动了德枋亿纬年产 11 万吨磷酸铁锂项目的顺利投产及曲靖德方年产 11 万吨磷酸锰铁锂项目的试生产。公司产品量价齐升，营业收入规模和净利润规模同比实现较大幅度的增长。2022 年全年，公司实现营业收入 225.57 亿元，同比增长 355.30%；实现归属于上市公司股东的净利润 23.80 亿元，同比增长 188.36%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 23.2 亿元，同比增长 191.7%。感谢您的关注！

11、在铁锂龙头护城河深厚，新品打开成长空间方面有哪些计划吗？

答：您好！新能源汽车市场和储能市场空间巨大，发展前景良好，公司将通过源源不断的创新，继续走差异化路线：①对现有产品进行升级，充分挖掘公司磷酸铁锂产品的长循环、低成本优势。②持续推动磷酸锰铁锂、补锂剂等新产品的产业化和市场化进程：磷酸锰铁锂具有更高的能量密度，可以降低电池成本，提高续航里程，提升低温性能，满足高纬度地区新能源汽车续航里程要求，在新能源乘用车动力电池领域具有突出优势；补锂剂适用于各类锂离子电池正极材料，可大幅改善正极材料的能量密度和循环性能。③持续推出具有价值潜力、创新优势的新产品，不断提高公司的综合竞争实力。感谢您的关注！

12、公司长期的业务方向是什么？

答：您好！公司以成为“全球领先的新能源材料解决方案提供商”为战略目标，以技术创新为引领，围绕“一核、多元”的业务布局，以磷酸盐系正极材料为核心，进行适配锂电体系全生态的材料研发布局，为锂离子电池乃至新能源行业提供专业、系统的材料解决方案。同时，公司坚持以“高质量、大规模、低成本”的发展模式，持续改善工艺，持续推进新产品的产业化和成熟产品的规模化，为国家“双碳”战略的推进和新能源产业的技术进步贡献力量。感谢您的关注！

13、贵司在磷酸锰铁锂及补锂剂材料开发方面的研发支出占比是多少？会加大其占比投入吗？

答：您好！公司2022年累计投入研发费用4.3亿，公司始终重视技术创新和研发能力的建设，将持续不断地加大研发投入。感谢您的关注！

14、2022公司毛利有所下降，排除今年一季度高价原材料的影响，是否预计今年二季度毛利能回升至2022水平？

答：您好！公司的毛利率主要受到原材料价格、市场竞争等

因素的综合影响。未来随着行业发展到成熟阶段，供需会逐渐平衡，原材料及产品价格波动会趋于稳定，公司将维持合理的毛利率水平。感谢您的关注！

15、产品依赖下游的电池企业，所以是否仅限国内市场，是否有更大范围发展的计划？

答：您好！公司客户集中度特征与下游市场结构一致，头部锂离子电池企业市场占有率较高。随着公司产能的逐步提升，公司加强了新客户的拓展力度，不断挖掘和培育新的潜力客户，公司同样重视国内市场和海外市场。感谢您的关注！

16、贵司核心技术优势是什么？是否容易被同行业超越或取代？

答：您好！公司核心的技术优势主要有：①独创液相法技术，在产品一致性、循环性能等方面优势突出；②持续的技术创新，独创涅甲界面改性技术、离子超导技术，率先推出磷酸锰铁锂、补锂剂等新产品；③坚持自主创新，核心技术均来源于自主研发；④发明专利数量位居磷酸盐系正极材料行业第一，且均为独立自主取得；⑤重视标准制定工作，主导或参与制定了大量国际和国家标准，行业地位突出；⑥技术实力得到认证，荣获国家工信部制造业单项冠军企业、国家工信部专精特新“小巨人”企业、中国专利奖、广东省科技进步奖、深圳市科技进步奖等奖项认证。公司的技术优势不易被同行超越。感谢您的关注！

17、公司目前的盈利能力怎么样？人均分红情况怎么样？

答：您好！2022年全年，公司实现营业收入225.57亿元，同比增长355.30%；实现归属于上市公司股东的净利润23.80亿元，同比增长188.36%。遵循回报股东、与股东分享公司经营成果的原则，在考虑公司中长期发展规划和短期生产经营的资金需求的情况下，为保障公司持续、稳定、健康发展，董事会拟定的2022

年度利润分配方案为：以公司现有总股本 173,765,443 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 10 元（含税），共计分配现金股利 173,765,443 元，剩余未分配利润结转以后年度；以资本公积金转增股本的方式向全体股东每 10 股转增 6 股，预计转增 104,259,266 股（最终准确数量以中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司实际登记确认的数量为准）。本次不送红股。感谢您的关注！

18、请问公司目前前三的下游公司客户是哪些？各占比多少？

答：您好！公司目前前三大客户分别为宁德时代、比亚迪、亿纬锂能，公司在 2022 年年报中已披露相关数据，请您查阅《2022 年年度报告》，感谢您的关注！

19、请问公司目前有何措施或者说战略改变来面对一季报这样的业绩吗？

答：您好！随着碳酸锂价格的企稳，公司的订单量开始回升，开工率逐渐恢复，公司一方面深化与现有客户的合作，绑定现有客户，同时也在不断开发新客户，培育有潜力的客户，加快海外客户的开发进度，优化客户结构，提升销量。此外，公司在大力推进降成本策略，内部持续挖潜增效，极致降本增效，提升盈利水平：①通过持续的研发创新优化提升工艺，探索技术降本，开发更低成本的原材料，提高生产效率，拓展降本空间。②持续推进与产业链上游公司的多种形式的战略合作，建立稳定的战略合作关系，通过规模化采购降低原材料采购成本，力求实现双赢。③瞄准时机，持续进行上游布局：曲靖子公司布局了磷酸锂产能；德方新能源产业基金在四川布局开拓锂矿资源；通过与供应商设立合资公司，布局了硝酸、气体、窑炉等原材料和设备资源，在保障供应的同时，持续降低成本。感谢您的关注！

20、业绩说明会快结束了，请问孔总，公司下游客户开发情

	<p>况?</p> <p>答：您好！经过多年市场开拓，公司已经与头部的锂离子电池行业领先企业形成了长期稳定合作关系。2022 年动力电池出货量排名前十的厂商中有九家为公司客户，储能电池出货量排名前十的厂商均为公司客户。随着公司产能的逐步提升，公司逐步加强了新客户的拓展力度，不断挖掘和培育新的潜力客户。感谢您的关注！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 4 月 28 日