

证券代码：688184

证券简称：帕瓦股份

浙江帕瓦新能源股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	2023年5月19日上午（路演）华泰柏瑞基金 何静；胤胜资产 王青 2023年5月19日下午（路演）信达证券 陈玫洁
时间	2023.5.19
地点	上海
上市公司接待人 员姓名	副总经理、董事会秘书 徐琥

投资者关系活动主要内容摘要

主要交流问题及回复如下：

1、公司2023年一季报业绩有所下滑，主要原因是什么？

公司2023年一季度实现营业收入约2.46亿元，同比下降40.63%，归母净利润约643.51万元，同比下降86.43%。经营业绩有所下滑，主要系报告期内上游原材料价格持续下跌，客户进一步消纳库存，下游补库需求受到压抑，公司产、销量同比下降；同时，市场竞争加剧，公司短期出货结构有所调整，毛利率水平有所下降。此外，公司在报告期内加大了研发活动强度，研发投入占比同比增加2.31个百分点，并为筹备IPO募投项目的建成投产，加大了人才引进、员工招聘力度，管理费用有所增加。

2、公司 2023 年一季度单吨利润水平有一定幅度下降，主要原因？

公司 2023 年一季度出货结构有所调整，下游主要客户在报告期内进一步消纳库存，尤其单晶型 NCM7 系 4.4V 高电压产品出货有所放缓，使得短期单晶型 NCM5 系、6 系 4.35V 高电压产品的出货占比有所提升，而前者相对具有更高的加工费水平，因此，短期结构的调整对单吨利润水平形成了压力。拉长来看，一方面，报告期内公司加大了客户开拓的力度，加深了广东邦普、长远锂科等的合作，这对公司完善产品产线、优化客户结构将形成助力；另一方面，随着下半年市场情绪、补库需求的恢复，尤其单晶、高镍、高电压、低钴技术方案的市场拓展，我们对单吨利润水平的修复抱有信心。

3、公司对下半年的市场需求怎么看？

2023 年一季度，在金属价格剧烈下跌等多方面因素共同作用下，行业经历了一轮阵痛，普遍承压。展望下半年，我们相对乐观：一方面，新能源汽车产业方兴未艾，未来市场渗透率将进一步提升，在国家强调内循环、鼓励居民消费、支持新能源汽车产业发展的政策引导下，市场的蛋糕依然在变大；另一方面，经过近半年的沉淀，目前产业链中，尤其正极前驱体环节，下游客户普遍进入了较低的库存水平，随着新能源汽车销量、排产的下游验证，以及单晶、高镍、高电压、低钴技术方案的市场拓展，下半年需求的恢复箭在弦上、值得期待。

4、公司生产的单晶型 NCM7 系 4.4V 高电压产品主要有哪些优势？

公司生产的单晶型 NCM7 系 4.4V 高电压产品是一种特殊结构的单晶材料，其特殊性在于综合运用了核壳结构、浓度梯度、四元掺杂等方面的专利技术，其中，核壳结构显著提升了材料结构的稳定性，浓度梯度强化了材料对高电压

下共振影响的耐受性，四元掺杂既增强了材料结构的安全性，又通过替代一部分贵金属、直接降低了材料成本。公司基于上述工艺所生产的单晶材料，相较于多晶材料、普通结构的单晶材料，在性能、安全上均有显著提升，一方面可以耐受更高的电压平台、提升能量密度，另一方面在同样能量密度条件下，可以使用更少的贵金属，实现对材料成本的节约。在新能源汽车降价、降本的市场趋势下，单晶高电压方案通过技术创新，将更好地迎合市场需求，具备广阔的市场空间。

5、公司目前的主要客户有哪些，及未来会有哪些拓展？

目前公司主要下游客户有四家：1) 厦钨新能，是公司 2022 年第一大客户，销售占比超过总额的 50%，主要因为单晶高电压技术方案系双方于上下游紧密合作、协同研发，尤其单晶型 NCM7 系 4.4V 高电压产品，双方共同完成了其产品化、商业化的过程。目前，双方新开发的单晶型 NCM7 系材料已成功运用于 4.45V 高电压，能量密度与多晶型 NCM9 系材料持平，并在安全性、成本方面具有明显优势；2) 广东邦普，主要供货单晶型 NCM5 系 4.35V 产品，去年受限于产能，仍不能完全满足其订单需求，今年双方不仅会将合作产品提升至单晶型 NCM6 系 4.35V 产品，而且将进一步加大出货力度；3) 长远锂科，2022 年下半年已完成产品、产线认证，开始供货 NCM811 高镍二次球的多晶产品，近期我们也披露了其全资子公司的战略合作协议公告，今年长远锂科计划向我们采购三元前驱体产品约 10,000 吨；4) 巴斯夫杉杉，供货主要集中在单晶高镍产品。未来，公司还会与行业内多家龙头企业开展战略对接，产品包括锂离子电池、钠离子电池的正极材料，预计客户结构将会进一步拓展，请关注公司的公开信息披露。

6、公司有无向下游客户出海的计划？

公司与巴斯夫杉杉有较好的合作基础，目前双方处于产品碳足迹的认证阶段。今年以来，欧洲新能源汽车的销量情况及渗透率趋势还是比较喜人。未来随着碳足迹认证的完成，双方将进一步构建更深层次的商业壁垒，这将为今后可能的出海打下基础。此外，若公司与下游其他客户有进一步的接触，尤其是达成明确合作意向，公司也将及时进行公开信息披露。

7、公司如何看待未来动力电池正极材料的发展趋势？

1) 对未来长续航、高端动力电池，单晶材料更适合高电压的方案，结合高镍化，可以实现克容量、电压平台的双重提升，进而更大程度提升电池的能量密度，解决终端客户对续航里程的消费痛点；2) 对中高端动力电池，由于单晶材料相比多晶材料具备耐受高电压的优势，尤其是特殊结构的单晶材料，在电压平台上的优势更加明显，意味着在同等能量密度的情况下，单晶材料可使用更少的贵金属，直接节省材料成本；3) 对中低端动力电池，磷酸锰铁锂通过对磷酸铁锂掺锰改性以后，可能会对磷酸铁锂、低端三元电池有迭代空间；4) 虽然钠离子电池在能量密度方面存在短板，但具备良好的性价比，具备小动力的应用场景，包括在储能等对空间利用效率不敏感的行业，具有明显的商业价值。

8、公司在钠离子电池方向是怎样的布局？

公司非常重视钠离子方向的研究，在钠离子电池正极材料前驱体方向前瞻布局，相关专利已于 2022 年 8 月份完成授权，产品已于今年一季度小批量出货。未来如在下游客户拓展、技术路线优化等方面有新的重大进展，请关注公司的公开信息披露。

9、可否介绍下公司的产能建设情况？

截至 2022 年底，公司年产能为 2.5 万吨，IPO 募投的年产 4 万吨三元前驱体项目分为两期实施，其中，一期年产 2.5 万吨三元前驱体项目已于 2022 年 8 月开始建设，部署在浙江省诸暨市；二期年产 1.5 万吨三元前驱体项目已于 2022 年 12 月底开始建设，部署在浙江省兰溪市。项目建设周期均约为 12 个月，目前尚未出现影响建设进度的因素。

10、在高举单晶特色的同时，公司去年为何会出货多晶产品？

公司 2022 年给长远锂科供货的主要是多晶型 NCM811 产品，从客户的角度，是客户的需求；从公司的角度，多晶型 NCM811 产品是目前行业三元前驱体多晶材料方向的主流高端产品，在该产品、产线上的突破，既是向下游优化客户结构的举措，也是向市场证明公司在全产品谱系上的研发、生产和销售能力。未来，公司在三元材料方向，将继续聚焦高端领域，围绕单晶高电压、高镍/超高镍的技术路线，寻求和保持领先优势。

附件清单（如有）

/

风险提示

- 1、以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。
- 2、若开展线上电话会议，参会人员为电话接入，接入名单由电话会议组织方提供，公司无法核实名单真实性，敬请广大投资者注意投资风险。