

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：2023-008

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	参与帕瓦股份 2023 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2023.8.24
地点	上海证券交易所上证路演中心 (https://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人 员姓名	董事长、总经理、首席科学家 张宝 独立董事 邓超 副总经理、财务总监 袁建军 副总经理、董事会秘书 徐琥
投资者关系活动主要内容摘要	
<p>主要交流问题及回复如下：</p> <p>1、对公司未来的成长性怎么看？</p> <p>公司正在经历高速发展。2020 年公司产能约 8,000 吨，2021 年约 1.2 万吨，2022 年上市前达到约 2.5 万吨，今年 6 月 30 日公司已对 IPO 募投一期年产 2.5 万吨三元前驱体项目顺利试车，产能达到 5 万吨。预计明年上半年，随着 IPO 募投二期年产 1.5 万吨三元前驱体项目的建成，公司产能将达到 6.5 万吨。2022 年公司出货量约 1.63 万吨，随着产能的陆续建成、投放，未来三年公司出货量、营业收入等增长的确性较高。</p>	

2、公司目前的主要客户有哪些？以后会有什么变化？

目前公司主要下游客户包括：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%，单晶高电压技术方案系双方上下游紧密合作、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，去年主要供货单晶型 NCM5 系 4.35V 产品，受限于产能，仍不能完全满足其订单需求，今年双方将合作产品提升至单晶型 NCM6 系 4.35V 产品，并进一步加大出货上的合作力度；3) 长远锂科，2022 年下半年已完成产品、产线认证，开始供货 NCM811 的多晶产品，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，合作方向包括多晶型的高镍/超高镍产品、单晶型 NCM6 系 4.35V 产品；4) 巴斯夫杉杉，供货主要集中在单晶高镍产品；5) 贝特瑞，今年上半年双方已经有批量出货合作。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、钠离子电池的正极前驱体材料，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。

3、公司二季度单吨利润水平环比修复的主要原因是什么？下半年趋势如何？

一季度，上游原材料持续下跌，导致公司的采购和销售价格存在偶发性错配，体现在经营端存在成本滞后，对公司毛利率水平存在一定程度的侵蚀。二季度以来，原材料价格相对稳定，上述偶发性影响显著改善，叠加产能利用率逐月修复，共同促成了公司单吨利润水平环比大幅修复。展望未来，随着小鹏

G6 车型等终端产品得到市场认可，将继续带动对上游单晶高电压、超高电压产品需求的释放，以及韩国等海外客户对单晶技术路线的日益重视和加大投入，高电压、超高电压的市场空间日益打开，预计公司产品出货结构将持续优化，对公司单吨利润水平形成正向拉动。此外，叠加 IPO 产能释放带来的规模效应，预计下半年单吨利润水平继续改善的趋势可期。

4、公司各块业务未来一两年的增长规划如何？

首先，公司正在积极推动 IPO 募投项目的建设，其中，今年 6 月 30 日，公司 IPO 募投一期年产 2.5 万吨项目已经顺利点火试车，目前处于调试、爬坡阶段；IPO 募投二期年产 1.5 万吨项目，也在有序建设过程中，预计将于明年上半年建成、投产。预计随着 IPO 募投项目的顺利实施，将有力加强公司在三元前驱体市场的竞争力，尤其是夯实单晶高电压、超高电压方向的话语权，进而推动公司业绩的增长。其次，公司也非常重视钠电正极前驱体方向的市场培育，上半年已实现铁基三元产品的批量出货、铜基四元产品也进入了吨级中试环节，量产可期。未来一两年，公司也会加大在该领域的投入，尤其是具备行业领先性的技术路线，加快构筑壁垒，形成新的增长极。如果未来公司在发展战略、方向上有新的突破，公司也将及时公开信息披露。

5、公司一体化布局的具体考量是什么？新成立的帕瓦供应链公司是否已正常运营？

公司一体化的布局主要包括向上游原料端的延伸，一方面成立了全资子公司帕瓦供应链，另一方面以参股形式投资博观循环，布局资源精炼和废旧电池梯次利用等相关业务。目前，公司已与印尼头部矿山企业对接，未来将进一步加强上游原料的供应链管理，提升经营效率，加强稳定性。新成立的帕瓦供

应链公司已在正常运营。

6、公司在多晶产品布局的布局情况如何？有何新进展？

公司去年下半年已实现了多晶型 NCM811 产品的批量出货，目前在积极推动多晶型超高镍产品的中试验证，进展顺利。

7、公司与贝特瑞合作的产品是？

公司与贝特瑞合作的产品主要是多晶型高镍产品。

8、目前与巴斯夫杉杉合作进展如何？合作产品是什么？海外布局情况如何，向韩国出口的产品是什么？未来 1-2 年，海外计划重点布局哪些国家和地区？涉及哪些业务、产品？考虑逻辑是怎样的？

公司与巴斯夫杉杉的合作进展顺利，碳足迹认证工作已处于收尾阶段，预计未来双方的合作体量将进一步提升，目前主要合作产品是单晶型高镍产品。海外市场方面，公司高度重视，今年上半年已在韩国初步建立办事机构，并实现了小量出货。未来一两年，公司计划将继续加大对韩国、欧洲市场的挖潜，尤其是推动单晶高电压、超高电压产品的市场渗透。

9、目前公司在手订单多少？产能如何？产能利用率多少？

公司自 5 月以来，产能利用率迅速修复，6 月已达到高位状态，目前整体趋势向好。

10、今年以来，公司订单量多少？今年整体营收预期是多少？

公司上半年面对行业去库存压力，主动推动产能消纳、优化客户结构，前驱体累计出货 5,439.12 吨，同比下降 29.72%，其中，二季度销量 3,005.26 吨，环比增长 23.48%，趋势改善明显，尤其随着单晶型高电压、超高电压产品订单的放量，下半年成长可期。具体三季度以来的订单、产量情况及全年营收预期

等，请关注公司公开的信息披露。

11、募投项目上，公司 2.5 万吨三元前驱体项目目前进展情况如何？下半年落地对公司出货结构有何影响？二期建设时间表是怎样的？

公司 IPO 募投一期年产 2.5 万吨三元前驱体项目，已于今年 6 月 30 日成功点火试车，待爬坡结束后，在下半年单晶型高电压、超高电压产品供需两旺的市场预期下，生产制造规模效应显现，叠加出货结构进一步优化，预计下半年产能利用率、单吨盈利水平都将较上半年有明显改善。二期项目也在有序推进，预计明年上半年建成、投产。

12、钠电方面目前有哪些新进展？合作客户除厦钨新能外还有哪些企业？未来将如何拓展钠电业务布局？

钠电方面，公司看好未来该赛道的应用场景与商业机会，上半年已完成数十吨级铁基三元产品的批量出货，并向钠电头部企业积极推动完成铜基四元产品的认证，具备批量出货的条件，下半年有望构建更深层次的合作关系。下游客户及具体合作细节，请关注公司公开的信息披露。

13、今年上半年，公司客户发生什么变化？前五大客户是什么企业，涉及哪些产品和业务？

上半年，锂电方面，公司主要下游客户包括厦钨新能、广东邦普、巴斯夫杉杉、长远锂科和贝特瑞，其中，贝特瑞是上半年新增的客户。在产品出货方面，包括单晶型 NCM7 系超高电压产品、多晶型 NCM8 系高镍产品等。钠电方面，公司与厦钨新能深化协同，已完成数十吨级铁基三元前驱体的批量出货，打开新的合作增长极，并向钠电头部企业完成铁基三元产品的出货、铜基四元产品的认证，下半年有望构建更深层次的合作关系。

14、绍兴应急管理局建议，就 9·16 事故对公司总经理、生产总监建议移送司法机关依法处理，请问目前是否收到警方、检察院、法院等机构的相关法律文件？公司对再次发生氮气中毒死亡事故而产生的内控、安全问题如何回应？

截至目前，公司生产经营正常有序，未收到政府部门停产等的决定通知，未收到有权机关对公司的行政处罚决定；公司实际控制人、董事及高级管理人员均正常履职，未被司法机关立案调查或采取强制措施，未收到有权机关对相关个人的行政处罚决定。本次事故目前对公司生产经营无重大影响。公司将密切关注事故处理的后续进展，如对公司生产经营产生重大影响，或与本次事故相关的实际控制人、董事及高级管理人员被司法机关立案调查或采取强制措施，公司将公开、公平、及时、准确的进行信息披露。

同时，公司深刻反思、总结教训、深入整改，对工艺、管理等方面升级优化、严格要求，并积极组织安全培训、应急演练，全面提升员工安环意识。

15、帕瓦在供应链上的规划是什么，主要原料来源？

往上游方向，公司于 2022 年 11 月以参股形式投资了兰溪博观循环科技有限公司，并于今年 6 月实施了对该公司的增资。随着公司产能的持续扩张和投放，对上游供应链安全性、稳定性的要求也将日益提高，该公司一方面将通过外采中间品、精炼生产硫酸镍、硫酸钴，增强公司供应链的闭环，另一方面也将前瞻布局废旧电池的循环回收、梯次利用。此外，公司于 2023 年 1 月成立了全资子公司浙江帕瓦供应链管理有限公司，该公司将聚焦上游资源品的贸易，并已与供应链上游印尼矿山头部企业对接，后续将进一步建立战略合作、落实资源保供。未来如在一体化方向上有重大进展，公司也将及时公开信息披

露。

16、公司怎么看磷酸铁锂电池超充产品量产后，对于三元锂（尤其是低镍）产品的冲击？预计后期三元锂电池出货量占总出货量比重大概稳定在什么水平？

参考行业相关方统计的数据，今年上半年，磷酸铁锂短期凭借低成本、高安全性等特点在出货结构上继续占优，但其能量密度较低、低温性能较差、技术迭代空间较小。磷酸锰铁锂是在磷酸铁锂基础上掺杂一定比例的锰而形成的新型磷酸盐类锂离子电池正极材料，未来可能会对磷酸铁锂、低端三元电池实现部分迭代。长远来看，三元正极材料弥补了磷酸铁锂在能量密度上的短板，具有更丰富、长足的发展路径，尤其是随着未来固态、半固态技术的发展，以及 4680 封装工艺的进步等，预计三元材料的市场竞争力将逐渐得到修复。

17、类比可超充磷酸铁锂，三元电池后续技术突破、提升市占的关键产品会有哪些？

我们认为，单晶、高镍、高电压、低钴的三元正极材料，是未来高端动力电池的发展趋势，尤其结合电解质技术的突破、封装工艺的进步，未来仍有丰富、长足的发展路径。

18、公司上半年毛利率多少？

相关财务指标，请参阅公司的半年度报告。

19、未来 3 年，公司业务规划是什么？研发重点有哪些？如何看待公司所处行业目前竞争格局？未来可能有哪些发展趋势？

公司自成立以来始终坚持以技术创新为发展驱动力，以前瞻性的战略眼光持续进行研发投入，形成了大量具有自主知识产权的科研成果与非专利技术，

并运用于产品的实际生产中，有效提升了公司核心竞争力。

锂电方面，公司基于对三元前驱体基础材料性能和生产工艺的深刻理解，着重发力单晶型 NCM 三元前驱体技术路线，在高电压、超高电压方向上建立了明显的先发优势和较高的专利壁垒，未来将继续沿着该技术方案不断升级，同时推动在高镍、超高镍方向上的验证。生产工艺上，针对生产过程中一致性问题，公司开发了半连续法生产工艺，提高了单晶型 NCM 三元前驱体的生产效率和稳定性，产品具有杂质少、成本低的特点。

钠电方面，公司高度重视该方向的前瞻布局，已掌握钠电正极材料前驱体合成的核心技术。上半年，两款具有代表性的钠电正极材料前驱体产品的开发已取得较大进展。其中，一款铁基钠电三元前驱体产品已处于中试阶段，实现数十吨级出货；另一款铜基钠电四元前驱体产品已通过核心客户的小试验证，正处于中试验证阶段，具备量产的条件。未来，公司将加大钠电研发方面的投入，积极开发掺杂型、包覆型钠电前驱体及其他基体钠电前驱体产品。

结合目前的行业竞争格局，公司认为技术领先将是构成企业核心竞争力的最重要因素，公司将继续发挥科创优势，加大研发投入，尤其是原创性的基础研究，致力于成为全球技术领先的新能源材料综合服务提供商。

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。