

证券代码：300035

证券简称：中科电气

湖南中科电气股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：202004002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 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	东吴证券曾朵红、阮巧燕、吴辉凡、杨柳，中融信托陈亮，浙商基金柴明，仁桥投资李晓青，前海鼎业投资陈志雄，聚力投资马力，宏道投资王凯，丰动基金陈红，标普投资陈伟易，中银国际张丽新，中泰证券付鑫，长城财富胡纪元，拾贝投资秦雪峰，人寿养老李思，九泰基金李顺，工银瑞信基金闫思倩，开源证券刘强、刘青，中海基金刘俊、陈思远，华润元大基金舒强，嘉实基金宋阳，富国基金赵年坤、郭舒洁，富安达基金路旭，德邦基金王立晟，信达证券李易凡，承德资产肖思琪
时 间	2020年4月29日下午4:30—5:30 2020年4月29日下午7:00—8:00
地 点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书张斌
投资者关系活动主要内容介绍	电话会议交流的主要内容如下： 一、介绍公司2019年及2020年1季度业务发展情况 1、中科电气2019年在全体员工的努力下，业务取得了快速发展，其中销售收入由2018年的6.19亿元增长至2019年的9.29亿元，增长50.02%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润由2018年的0.92亿元增长至2019年的1.45亿元，其中2019年摊销了0.22

亿元股权激励费用。随着公司销售规模的增长及对资金及应收账款的管控，公司 2019 年经营性现金流量净额为 1,117.13 万元，较 2018 年的-12,775.60 万元有明显改善。

2、公司锂电负极业务规模不断扩大，已成为公司营业收入、利润的主要来源和首要增长点，2019 年，公司锂电负极业务营业收入 7.19 亿元，占公司营业总收入的 77.40%。

3、公司近年通过两次收购布局到锂电负极材料业务的收购标的中科星城和贵州格瑞特的业绩承诺期皆已结束，且两个标的皆已超额完成承诺业绩。其中中科星城业绩承诺期在 2018 年结束，2019 年为业绩承诺过后的第一年，销售规模持续快速增长；贵州格瑞特业绩承诺期在 2019 年结束，业绩承诺期内较好的完成其承诺利润水平。

4、公司负极材料业务 2019 年的销量为 17,739.75 吨，较 2018 年的 10,402.45 吨增长了 70.53%，公司子公司中科星城专注于锂离子电池负极材料的研发和生产十多年，是最早布局动力锂电负极材料的企业之一，具有动力锂电负极材料先发优势，目前产品出货主要集中在动力类锂电负极材料（包括应用方向为新能源汽车的大动力及电动摩托车、电动自行车类的小动力），2019 年消费类和储能类锂电负极材料销售占比不到 5%，未来，随着公司锂电负极产品结构的不断丰富，在消费类和储能类锂电负极材料市场具有较大的拓展空间和发展潜力。

5、2020 年 1 季度因新冠疫情和市场需求原因，公司出货和排产受到影响，公司营业收入和利润有所下降，2020 年 1 季度实现归属于上市公司股东的净利润 2,585.08 万元，较 2019 年同期下降 44.31%，经营现金流持续改善。

二、问答交流环节

1：动力类负极材料产品的迭代周期和产品发展方向是什么？

答：动力类负极材料，未来几年仍将以技术驱动为主，产品和技术将往高容量、提高快充性能、高性价比技术路线发展。

2、问：公司目前负极材料业务主要客户的合作情况以及新客户的开拓情况？

答：目前，公司与比亚迪、宁德时代、亿纬锂能、苏州星恒、韩国 SKI 等客户均保持较好的合作关系，并已开发了 ATL 等优质客户，该等这些客户皆属于行业内领先的电池生产企业，需求规模较大，公司正常推进与该等客户的合作。同时，公司也在积极开拓优质新客户，其中海外市场是公司未来努力拓展的方向。

3、请介绍一下公司海外销售及国内销售价格是否有明显差异？

答：一般而言，产品价格主要是受产品应用定位及性能指标需求等因素影响，海外销售及国内销售价格不存在实质差异。

4、请介绍一下公司 2020 年 1 季度毛利率下降的原因？

答：2020 年 1 季度较 2019 年平均毛利率略有下降，主要是受新冠疫情、市场需求及竞争、客户订单等因素的综合影响。

5、请介绍一下公司负极材料业务未来市场拓展的战略定位？

答：未来，公司将继续发挥公司在动力类负极材料领域的先发优势，做好市场及客户的拓展，同时会加强消费类及储能应用领域的拓展。

6、请介绍一下公司负极材料业务的优势体现在哪些方面？

答：公司目前产品比较聚焦在动力电池市场，在动力电池负极材料市场领域具有先发优势；公司历年来重视研发投入，拥有较强的产品研发和技术实力，同时具备较强的工程化和自动化应用能力；公司客户结构较好，具备长远发展的客户基础。

7、请问公司扩产项目中，新增负极材料及石墨化产线的建设进展情况？

答：公司募集资金到位前就已经开始进行扩产项目的建设，在 2019 年底之前已有部分新增负极材料产能达产，目前正在按计划有序推进，公司将根据市场需求进项相应的产能储备，确保能跟进市场的发展速度。

8、请介绍一下公司 2020 年负极材料销售价格的变动趋势？

	<p>答：一般而言，负极材料销售价格受产品类别、型号、市场定位、不同产品销售结构等各项因素影响，而长期来说，随着补贴退坡和市场竞争加剧，动力电池材料存在降成本的需求，面临产品价格竞争压力，公司一直坚持通过加大研发投入提升产品的技术领先水平、提升公司技术降本能力。</p> <p>9、请介绍下原材料针状焦后续价格情况？</p> <p>答：目前来说保持相对稳定。</p> <p>10、请介绍一下公司硅基负极材料的开发进展？</p> <p>答：硅基负极是未来发展的一个大的方向，但受限于终端高容量电池的开发节奏、成本等因素，未能规模化应用。近年来，公司持续在硅基负极上进行投入，目前已建设完成中试产线，进行成品试生产。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020年4月29日