

证券代码：600499

证券简称：科达制造

## 科达制造股份有限公司 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"/> 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上）
时间	2024年3月
接待对象	华西证券、中信建投证券、长江证券、民生证券、国联证券、广发证券、浙商证券、光大证券、中泰证券、财通证券、东北证券、东方财富证券、东方证券、东亚前海证券、华安证券、中邮证券、中银国际证券、天风证券、西部证券、上海证券、信达证券、长城证券、甬兴证券、南方基金、交银施罗德基金、浦银安盛基金、国联基金、华夏基金、中庚基金、东兴基金、国泰基金、建信基金、华富基金、九泰基金、恒越基金、广东正圆私募基金、鸿运私募基金管理（海南）、山东驼铃私募基金、上海丰仓股权投资基金、上海国赞私募基金、上海枫叶林私募基金、上海申宸私募基金、国寿养老保险、中国国际金融、中航信托、珠海格力金融投资管理、福建天朗资管、中国联塑、广东民营投资、国华兴益保险资管、西藏合众易晟投资管理、昊泽致远(北京)投资、禾永投资管理（北京）、金股证券投资咨询、青岛普华投资管理中心、上海常春藤资管、上海洋谊投资管理、上海骐邦投资管理、上海益和源资管、上海慎知资管、上海展向资管、相聚资管、玄卜投资(上海)、上海汇正财经、厦门财富管理
地点	线上
上市公司 接待人员	副总裁、财务负责人 曾飞；证券事务代表 黄姗
投资者关系 活动主要内 容记录	<b>一、公司主要情况介绍</b> 科达制造 2023 年营业收入 96.96 亿元，归母净利润 20.92 亿元，扣非归母净利润 18.79 亿元，经营现金流 7.31 亿元。其中，建材机械板块实现营收 44.77 亿元，同比下降约 20%；但得益于海外订单占比提升、精益生产等因素，本期毛利率 28.39%，相比去年同期提升 2.38 个百分点。报告期，公司建材机械板块加大

了精益生产力度和广度，赋能业务降本增效。同时建材机械出口比重将近一半，对建材机械板块毛利率也有较好的支撑。

海外建材板块，受益于建筑陶瓷产能的持续释放，2023 年营收 36.55 亿元，同比增长了 11.59%。受疫情放开、本土化竞争加剧等因素影响，产品价格有所下调，叠加汇兑损益的影响，毛利率下降了 7.63 个百分点。锂电材料板块，锂电材料板块实现营收 7.40 亿元，同比下降 38.85%，毛利率下降 7.3 个百分点，主要受负极材料销售价格下降影响。

战略投资板块，2023 年受碳酸锂产品价格大幅下降的影响，参股公司蓝科锂业实现营收 63.35 亿元，净利润 29.69 亿元，较上年同期降低超 60%；其对科达制造归母净利润贡献 12.94 亿元，相比 2022 年减少了 21.56 亿元，因此也导致科达制造 2023 年利润存在大幅下降。

## 二、问答

**1、根据公司年报，公司 2024 年销售收入目标为 120 亿元，请介绍一下各版块的目标，以及各版块近期的情况。**

回复：我们预期今年主营业务同比 2023 年是增长的，分 3 个业务板块来看，公司建材机械业务 2023 年营收 44.77 亿元，整体上半年订单量较小，自下半年以来，公司陶瓷机械海外订单增长比较明显，所以我们今年一季度的生产任务也相对比较饱和。公司从 2020 年以来持续加大软硬件设施投入，包括建设数字化工厂、升级生产基地、开展精益管理项目，目前已经有较大的提升，选择科达制造的海外客户也越来越多。去年我们董事长也去欧洲拜访了全球陶瓷头部企业，推动国际陶瓷品牌商尝试使用中国的陶机设备，包括他们有些生产线比较老旧了需要更换，我们就推动他们使用中国的陶机设备，目前来看也达到了一些效果，陆续收到一些订单。虽然国内陶瓷行业依然会承压，但我们对海外市场还是比较有信心的。

海外建材业务方面，随着我们 3 条产线的投产，去年我们实现了约 1.5 亿 m<sup>2</sup> 瓷砖的产量，36.55 亿元营收。确实因为美元升息影响导致非洲部分国家货币贬值进而影响当地居民购买力，同时国际贸易及运输的恢复带动部分进口瓷砖的竞争，以及本土其他方产能的释放，带来了本土部分区域的结构竞争，终端销售价格有一定下滑。但经过我们与市场的沟通及年末各方销量的控制，目前我们一季度已经在部分国家进行产品价格调整，同时我们今年也计划支持高端品牌的培

育，希望整体提升盈利能力。今年我们喀麦隆 2 条建筑陶瓷生产线将于 2 季度陆续投产，综合去年 3 条产线产能在今年的完整释放，预计瓷砖产量同比会有较好提升；洁具方面今年有 2 条产线运营，坦桑尼亚玻璃项目预计也会在三季度投产，亦会在今年内实现一部分贡献。

锂电材料业务方面，2023 年其实公司人造石墨产品以及石墨化加工产能都有大幅提升，但受价格影响，全年实现营收 7.40 亿元。今年公司福建 5 万吨负极材料项目中石墨化将释放部分产能，同时该项目以及重庆负极材料项目也会建设部分成品线，因此预计今年负极材料产量相应会有一定提升。同时在当前负极材料市场低迷的情况下，今年我们会继续开展工艺、设备的优化，实现业务的降本增效。

## **2、2023 年陶瓷机械海外情况怎么样？**

回复：2023 年公司陶瓷机械海外订单超 55%，其中下半年的海外订单同比上半年有所增长，从收入层面来看，国内及海外收入接近各占一半。海外市场中印度、东南亚等发展中国家及地区带来较好助力，埃及、意大利及中亚部分国家亦取得亮眼进步。从未来趋势来看，公司海外收入比重会越来越高。

## **3、陶瓷机械的国内外市场情况及未来规划是怎样的？**

回复：国内市场的驱动主要来自于陶机的更新换代、智能化需求以及一些政策例如碳排放、环保政策对绿色化生产的要求等。公司未来将根据下游客户需求，紧贴下游产品发展趋势不断创新生产工艺，提供更加智能化、绿色化的产品，进一步提升国内市占率。

海外市场我们主要通过全球化运营，推进陶机和配件耗材等业务的拓展。针对全球化运营，一方面公司通过在每个大洲运营子公司建立全球销售网络，通过将服务前移以及时响应客户需求，进一步提升陶机市场份额。目前，公司已相继在印度、土耳其、印尼等国家建立子公司，未来也考虑在其它国家筹备子公司。并且，针对目前市占率较低的欧美高端市场，公司 2018 年收购了意大利唯高以及 2023 年收购了意大利模具公司 FDS 70% 股权，希望借助、结合二者的产品力、品牌力、客户资源更好地拓展欧美高端市场。二是通过全球销售网络来推进配件耗材与陶机的协同发展，进一步推进全方位陶瓷生产服务商定位。从宏观来看，全球配件耗材的市场比陶机市场更为广阔，配件耗材的使用频率也要比陶机高，有助于加强与客户间的黏性。未来随着配件耗材领域的深入开展，这一部分收入

比例也会越来越高。

#### **4、公司建材机械未来如何提高盈利能力？**

回复：其实目前建材机械业务的毛利率已经达到比较好的程度了，整体来看，海外业务的毛利率更高，因此公司后续将通过持续加快海外发展，提升海外业务占比，提升整个业务板块的利润水平。同时，公司也将积极开展生产和管理精益项目，助力净利率的改善。

#### **5、陶瓷机械方面与竞争对手的差别是什么？**

回复：公司主要竞争对手为该领域排名第一的萨克米，其作为意大利企业在欧美地区较为具备优势。而科达设备特点是大批量、快速、性价比高，主要在发展中国家、新兴国家具备较好市场，例如亚洲、非洲等地区。目前，科达制造陶机装备经过多年的发展，在自动化、智能化等方面已经不逊色于意大利产品。目前我们也正重点发力海外高端市场，希望通过样板工程的打造带动欧洲市场的业务。

#### **6、请介绍一下铝型材挤压机的客户和接单情况**

回复：公司的铝型材挤压机可用于光伏边框、电动汽车关键结构件等领域，整体水平处于国内前列。2023 年铝型材挤压机接单、客户使用反馈都还不错，共签订铝型材挤压机订单合计近 4 亿元，实现较好发展。

#### **7、公司海外建材业务毛利率下滑比较大，公司有何应对措施？**

回复：2023 年，受美元升息影响导致非洲部分国家货币贬值进而影响当地居民购买力，同时国际贸易及运输的恢复、本土其他方产能的释放，以及全球经济放缓特别是中国及印度去库存的影响，亦带来了本土部分区域的结构竞争，导致公司海外建材业务毛利率有所下滑。目前公司在非洲部分国家的瓷砖产品已有一定提价，争取恢复至正常水平；同时，我们也正在开展一系列降本增效工作，包括用光伏发电替代部分高电力成本、自建包装产线降低成本等；除特福品牌外，我们也正在培育高端品牌，未来希望通过不同品牌的配合，提升整体盈利水平。

#### **8、2023 年非洲本币汇率波动非常大，公司怎么看 2024 年的汇率波动，有什么应对措施吗？**

回复：去年公司因为海外投资建设的需要，通过 IFC 以及一些银团进行欧元贷款，包括存续的一些美元贷款，导致外币贷款的规模比较大。2023 年受美元持续加息影响，非洲几个主要国家都出现了不同程度的汇率波动，确实全年公司

汇兑损益的波动比较大,特别是四季度非洲地区出现了当地货币单边大幅贬值的行情,也直接导致海外建材业务四季度存在较大汇兑损失(含因外币贷款带来的未实现的汇兑损失)。这种多个国家货币单边大幅贬值的情况其实是比较少见的,目前在美元降息预期的国际金融环境背景下,我们预计2024年公司运营工厂的非洲国家汇率应该会更稳定,回归到合理水平。当然这几年国际市场的复杂程度越来越高,我们也会持续关注汇率的波动、市场上金融套期保值产品的推出情况,加强财务与销售部门定价的联动,希望保障公司海外业务的稳定发展。

**9、公司海外建材的产品提价后,原材料价格整体情况怎么样?公司对海外建材毛利率大概是怎样的展望?**

回复:公司海外国家建厂的选址经过尽调充分论证,在原材料资源、能源等方面的供应需要保障稳定性,避免出现大的波动。2021年、2022年海外建材业务超过40%的毛利率水平,主要是因为特殊期间高昂海运费等因素的助力,导致进口瓷砖进不来,而非洲本土产能供不应求,其实不是一个常态。今年考虑到有其他建材品类的投产,投产初期会有爬坡及调试的过程,我们会争取、尽量保持毛利率维持去年的水平。

**10、为何想到要去非洲发展陶瓷行业?**

回复:公司最初主要做陶瓷机械,在实现国内甚至全球的龙头地位后,开始不断地尝试第二增长曲线。2015年左右,公司在考察了很多地区后,最后与合作伙伴一起到非洲开展调研。基于非洲庞大的人口背景、依赖进口瓷砖的市场情况以及较低的城镇化水平等,公司决定和合作伙伴一起在非洲开展建陶业务。2016年,我们在非洲肯尼亚合资建设了第一个陶瓷厂,实现当年建设、当年投产、当年盈利的成果。基于肯尼亚的情况,后续我们又在加纳、坦桑尼亚、塞内加尔、赞比亚等地建设瓷砖项目。凭借公司本身多年的陶瓷机械制造优势及经验,以及合作伙伴在非洲多年经营的渠道优势,合资公司随着持续的产能释放,迅速铺开了市场。

**11、请介绍一下公司海外建材的合作方森大集团及与它的合作模式?**

回复:森大是最早进入非洲、南美洲等海外市场的国际贸易企业之一,经过多年的发展,已在当地铺设了广泛的营销网络与渠道,积累了大量的当地资源,比如品牌积累、政府关系等。公司与森大成立合资公司,科达制造持有51%、森大持有49%。合资公司在每个国家设立项目公司,并延伸了陶瓷、洁具、玻璃等

业务。目前，公司已经设立了海外建材板块的二级总部，正在将科达制造与森大集团中相关建材业务的人员均整合进合资公司，加强业务板块的独立性，降低与森大集团未来的日常关联交易。该板块由公司董事沈总作为业务板块董事长，由公司副总裁、董秘李总作为业务板块总裁，共同推进海外建材业务的发展，未来相关业务职能、工厂、渠道均计划由海外建材总部统一管理。

### **12、公司海外建材的产能布局是基于什么考量的？**

回复：非洲地区还在城镇化发展阶段，有比较好的建材发展潜力，我们综合了政治和营运环境稳定性、人口规模及增长潜力、经济发展趋势、市场规模、地理位置等因素考虑，近年来持续建设本土产能，再辐射周围的非洲国家，比如东非乌干达、卢旺达、马拉维及西非多哥、贝宁、布基纳法索等多个国家。除前期布局的 5 个国家外，目前我们也正在科特迪瓦、喀麦隆以及南美的秘鲁建设建材项目，并正筹划到中美洲洪都拉斯建立陶瓷项目。此外，对于目前政治和营运环境不太稳定，但经济发展、市场规模等方面又比较有潜力的，合资公司会考虑、尝试先出口的方式进行提前布局，后续再根据具体情况做进一步的判断。

### **13、海外建材为什么考虑扩建了玻璃和洁具？**

回复：非洲人口基数较大，每个国家的城镇化水平会有差异，整体城镇化速度不会像中国的那么快。因此，在瓷砖产能达到一定规模后，我们根据终端的需求横向地扩展洁具和玻璃这些建材品类。同时，我们也希望瓷砖业务积累的渠道、品牌等优势，能够赋能、促进海外建材业务的整体发展。此外，我们装备业务方面也会做一些洁具设备，部分洁具设备可由我们自己提供，因此在装备业务方面也能够有一些协同；同时在为这些生产基地提供设备的过程中，我们也会不断积累经验，正向促进洁具设备业务能力的提升。

### **14、请介绍一下目前海外建材中洁具的情况**

回复：公司加纳洁具项目自 2023 年 5 月投产后，报告期已突破 47 万件产量。截至目前，公司在加纳、肯尼亚共规划了两个洁具项目，都已经投产开始试运行，目前上述项目均在爬坡阶段，尚需时日达到规划的满产状态。我们正根据试运行阶段得到的反馈，通过加强工艺改进、优化原材料供应以及加大生产人员培训等，去优化洁具生产并提升良品率。此外，洁具是品牌驱动型产品，我们将协同瓷砖的销售渠道，同步积极培育、建设、运营品牌，更好地实现洁具的本土化生产运营。

### **15、海外建材的主要竞争对手是谁？**

回复：目前公司在非洲的本土竞争对手主要是来自于中国的一家企业，两者在非洲的已投产规模相差不是很大，产能布局在部分国家会有重合。另外，疫情影响结束后，还会受到一些进口瓷砖的竞争，但这部分进口瓷砖主要是满足一些差异化的需求，比如一些特殊规格、特殊图案等瓷砖。但总体来看，我们认为非洲的建材市场主要还是一个具有持续性的市场。

### **16、海外建材的产能规划及未来发展目标是怎么样的？**

回复：截至目前，公司已于非洲五国运营 6 个生产基地，拥有 17 条建筑陶瓷生产线、2 条洁具生产线；2023 年，公司相继启动坦桑尼亚建筑玻璃生产项目、喀麦隆和科特迪瓦建筑陶瓷生产项目以及南美秘鲁建筑玻璃生产项目的建设，并开始筹备中美洲洪都拉斯建筑陶瓷生产项目。在现有全部在建项目达产后，预计公司将合计形成年产超 2 亿平方米建筑陶瓷、260 万件洁具及 40 万吨建筑玻璃的产能。此外，公司也在寻找全球相对空白的市场，根据现有的出口数据，以及结合当地市场人口规模、城镇化发展阶段、经济发展潜力，积极探索、寻找没有本土产能的市场区域；同时，公司也会根据市场以及销售情况，对现有生产基地进行技改或产能扩建。并且，公司未来也不排除会在一些目前未涉及的区域进行一些建材项目的收并购，从而快速抢占市场份额完成区域整合。

目前，公司正横向地延伸洁具、玻璃其他建材产品品类，不局限于单一品类的生产及销售，未来希望形成 80%建筑陶瓷、5%洁具、15%建筑玻璃的业务结构，朝着公司 2023 年提出的 5 年百亿营收目标发展。

### **17、公司海外建材业务为什么考虑到美洲布局？**

回复：非洲的城镇化速度不像中国这么快，但是具有很好的持续性，在我们在非洲布局了 7 个国家后，除了横向扩充品类外，我们也在持续观察其他区域的机会，比如美洲等区域。近几年公司董事、森大集团董事长沈总带领团队在中南美洲各个国家进行了调研，最后选择了南美秘鲁作为我们在美洲区域开展第一个玻璃项目的国家，选择了中美洲的洪都拉斯作为我们开展第一个建筑陶瓷项目的国家，主要也是关注无本土产能、依赖进口产品的地区。

### **18、海外建材工厂建设的资金筹备一般是怎么样的？**

回复：我们每个项目一部分是自有资金、一部分是通过贷款解决。在贷款方面，世界银行旗下金融机构 IFC 于 2020 年开始为公司海外建材业务提供长期贷

款，其贷款成本相较于非洲地区高利率的银行贷款，具备较好的资金及财务成本优势。此外，2023年科达制造再次通过IFC等机构进行了融资，以便更好地助力海外建材业务多品类、跨区域的快速发展。

#### **19、蓝科锂业2023年产销量及产能是怎么样的？**

回复：2023年，蓝科锂业产销量同比均实现较好增长，碳酸锂产量约3.61万吨，销量约3.82万吨。目前，蓝科锂业拥有4万吨/年碳酸锂产能装置，最高日产量已突破140吨。

#### **20、怎么看待近期碳酸锂的价格波动？对2024年价格预期是怎样的？**

回复：这几年碳酸锂价格的波动特别大，确实比较难预估，我们更多还是参考市场的一些观点，包括广州期货所中相关价格的情况。总的来说，盐湖提锂在市场上具有相对价格竞争优势，我们也将尽可能去持续推动蓝科锂业开展降本以及技术优化等工作，并探讨、支持相关激励机制，促进蓝科锂业的长期、可持续发展。同时，我们也将通过蓝科锂业持续的现金分红，逐步推动我们主营业务在全球市场的投资及布局。

#### **21、公司营业外收入和支出合计最近几年变动较大的原因？**

回复：主要因为子公司在2020、2021年有2个大额诉讼，前期根据一审判决情况计提了预计负债，其于2023年迎来终审判决，1个诉讼胜诉，1个大幅降低了赔偿金额，因此公司将之前计提的相关预计负债冲回。

#### **22、公司未来三年分红的指引是基于什么样的考虑？**

回复：公司近几年基本上都是按照净利润的30%左右实施现金分红，特别是近两年，我们都拿出真金白银回购股票，我们在2022年回购了5亿元，2023年回购近3.4亿元。如果这两年考虑回购这部分金额，公司现金分红和股份回购合计金额占当年归母净利润的比例均超过42%。考虑到目前公司属于扩张期，公司未来将根据公司的经营情况及战略规划，动态调整分红比例。

#### **23、新华联对科达制造的股权处置进展大概如何？**

回复：新华联债务重组已通过法院的核准，按照裁定书是要求在一年内完成，目前后续处置方案并没有明确，公司将与新华联控股保持沟通，积极探索相关解决方案，尽量降低对市场的影响，并根据实际情况按照信披要求及时进行信息披露。

#### **24、公司目前资本开支是怎样安排的？**



	<p>回复：建材机械方面，更多是海外基地的建设和陶机产业链吸纳一些优秀的企业、技术，比如 2023 年启动了土耳其基地的建设，也收购了两个配件耗材的标的等，但这些项目的资本开支相对不大。海外建材方面相对有更多资本开支，主要是陶瓷、洁具、玻璃等建材项目的建设，目前公司坦桑尼亚和秘鲁的建筑玻璃生产项目、喀麦隆及科特迪瓦的陶瓷项目等正在建设中，洪都拉斯建筑陶瓷项目正在筹备中。锂电材料方面，主要是福建科达新能源二期负极材料预处理及成品线、重庆基地年 5 万吨人造石墨负极材料生产线项目产能的建设，不过相关建设进度有所放缓，相应的资本开支也不会太大。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>