

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	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（线上）
时间	2026 年 9 月 21 日
接待对象	中银国际证券、中泰证券、中金公司、中庚基金、浙江旌安投资管理、招商证券、招商基金、长江证券、永赢基金、易方达基金、新华基金、天弘基金、深圳前海君安资管、深圳奇盛基金、深圳纳盈私募证券、上海益和源资管、上海喜世润投资管理、上海文多资管、上海申银万国证券、平安证券、宁银理财、南方基金、景顺长城基金、交银施罗德基金、汇添富基金、汇安基金、华泰柏瑞基金、华宝证券、泓德基金、海富通基金、国投证券、国联证券、国金证券、广州泽恩投资、广发证券、光大保德信基金、工银瑞信基金、富国基金、富安达基金、大成基金、财通证券、北京同德磐石资管、宝盈基金、安信基金、North Rock Capital
地点	线上交流
上市公司 接待人员	董事会秘书 彭琦
投资者关系 活动主要内 容记录	一、公司说明 公司于近期披露了投资年产 50 万吨石墨负极材料一体化项目的公告，首先，结合负极行业及下游市场发展情况，公司在研究负极材料扩产事宜已持续了较长时间，在调研多地后选择了当前较为有综合优势的区域进行扩产规划，整个过程经过了公司管理层和董事会的严谨论证，包括公司沈总等董事亲自和公司董秘、投资团队前往全国多地，开展了详细的行业调研和内部评估，董事会最终认为本项目具备可行性，并审议通过，这绝对不是一个很简单及突然的决策。 其次，因前几年公司负极材料业务尚在培育梳理过程中，公司对负极材料业务的竞争力与市场交流并不多，但公司已于 2015 年起布局锂电材料业务，鉴于当时资源有限、且经营存在一定难点，难以支持该业务的成长，自 2023 年至 2024 年期间，公司对负极材料业务板块进行了系列战略调整，启动建设福建基地的人造石墨一体化项目。经过多年积累，得益于公司自有的石墨化技术和自有锂电装

备助力，公司的负极材料业务初具规模，2025 年实现接近 24 亿的营业收入，实现正向盈利；而今年上半年，公司无论是人造石墨的销量收入或是盈利水平都较去年同期有较好的提升。根据 ICC 鑫椏资讯、InfoLin 等机构统计，公司整体人造石墨的出货量在国内行业排前十名。

负极材料行业看起来存在内卷、供需失衡的情况，但其实从公司调研的情况来看，对行业发展并没有那么悲观。根据 ICC 鑫椏资讯预计，2026 年全年负极材料产量能达到 410 万吨，虽然行业名义产能高于产量，但实际有效产能可能并没有那么多，因为很多在 2022 年至 2023 年以前建设的产能相对目前较为落后（随着例如石墨化技术的进步，当前单吨电耗有所下降）。从公司看来，整个市场的需求端相对来说较为确定，即使如动力电池，虽然增速可能有所下滑，但需求的增长可能持续；对储能行业而言，无论在原有的应用体系内，亦或未来的算力需求，都有更大的储能应用场景，中长期来看仍是增长确定性很高的赛道。不同于 2022 年至 2023 年的扩产潮，当时跨界竞争者较多，而这两年行业的扩产相对比较理性，相对聚焦于有比较确定订单的头部企业。同时，负极材料在电芯的成本占比中相对不高，其并非电芯降本的最主要矛盾。

具体来看本次投资项目，45 亿总投资中包含固定资产投资及流动资金，从公开信息统计，当前负极材料行业一体化项目的产能建设投资成本平均在 1.2 亿元/万吨以上，而公司的单吨投资低于行业平均水平，除了公司机械设备通用化赋能外，亦有公司石墨化技术带来效率提升的助力。因此，虽然本次整体投资金额较大，但从投入产出情况来看，其实是比较合理的。此外，从成本方面也可以看到，公司负极材料业务于 2025 年盈利，2026 年有进一步改善，本次新基地的选择在生产要素方面较福建基地有相对比较明显的优势，生产成本有希望进一步下降，而未来的固定资产折旧，亦或是人员成本等，也有希望进一步摊薄，本项目有希望达成更好的盈利水平。最后看产能消化方面，公司主要结合下游客户以及潜在客户的需求进行判断，公司将抓紧落实后续相关销售协议的签署，支持项目的产能释放；同时，公司后续也会根据确定性订单情况逐步建设产能，预计整体压力可控。关于项目资金方面，除自有资金外，项目公司将通过配套银行贷款完成项目建设，但负极材料板块的投资资金不会影响海外建材板块的发展，两个业务板块独立发展。海外建材业务已有较好、持续的经营性净现金流，结合部分贷款能够有效支持新项目的落地。

二、问答

1、关于这次的投资项目，因为公司提到存在内蒙古电价优势、石墨化技术优势等，请问团队技术来自哪里，其是否参与了之前公司层面的股权激励？

回复：技术来源是子公司自行研发的移动石墨化技术，经营和技术团队都有参与公司的股权激励。

2、之前的产能是 15 万吨，可能技改之后到 18 万吨，这一次又扩了这么大规模，在这一次的项目之后，公司还会有更进一步的投资规划吗？长期会把它打造为一个公司非常核心的战略业务吗？

回复：从收入和规划的体量来看，本次产能建设完成后，结合明年友商的扩张情况，公司在行业的排名有可能会有所上升。后续是否要再扩张，需要结合这一期的项目实际运营情况和未来行业变化判断。从收入结构来看，公司原本 15 万吨人造石墨产能在经过技改后将拓展至 18 万吨，加上本次新项目的 50 万吨产能，预计投产后一体化产能将达到 68 万吨，若以当前市场价格来看，在当前公司内部，负极材料业务的收入占比可能会到比较高的位置，所以它也会是公司未来较为重要的业务之一。

3、以前公司也讲了自己的企业的理念，如果要去做一个新的业务，会考虑进入行业第一梯队，所以公司未来是否还会有更多的战略投入考虑，还是说再看？

回复：公司会想进入行业前列，但也会分步去看，在本期项目开展较为顺利的基础上，后续才可能会再考虑，但是未来的情况现在并未形成讨论和决策。

4、如果公司国内的资本开支加大，后续的分红比例如何规划？因为其实前两年公司是在小幅提升的，未来还能维持在 40%左右的分红比例吗？

回复：这个得看公司在各项业务取得的现金流和分红情况，以及海内外的资本开支情况，公司的理念是往这个方向考虑，但也要综合现金流的情况，目前有一些不确定性，但公司会尽力维持在一个比较合理的水平。

5、公司在半年后还会再去启动特福国际的并购事宜吗？

回复：未来是否再推动尚具有不确定性，若未来条件成熟重启，公司也会严格按照信息披露要求，及时履行相关审议和披露程序，还请以公司公告为准。

6、公司从定性的角度提及了项目优势来自于折旧、人工、技术，如果从定量的角度，项目大概能比行业平均成本低多少呢？

回复：从全国的生产要素来看，西部、四川、云南、内蒙等区域电价相较于福建的整体电价较低。从公司负极业务现有利润率情况来看，与同行业上市公司

水平接近，未来在新区域要素价格下降的情况下，例如电费的节省，将有助于盈利水平的提升。

7、如果规划后续顺利通过，建设结束到投产，再到爬坡到满产，时间周期是什么样的？公司是怎么考虑需求和景气度风险的？今年是储能需求增长比较快的一个年份，有观点认为这个需求未来有下滑的风险，如果这个风险发生的话，是否会对这个项目以后的产能消化造成压力，公司怎么看待需求周期和需求风险？

回复：公司将全力推进项目进度，预期建设工期为 10~12 个月，有望在明年下半年投产。长期来看储能整体需求增长，储能需求端增速可能有波动但对公司业务影响有限。公司推动此次投资项目一方面是现有产能无法满足已有客户的需求，另一方面是提前布局新增潜在客户公司的产能需求。行业产能消化的压力有波动但整体稳健，同时公司也会根据订单情况，酌情做出分步投产等调整策略，以达到一个较高产能利用率的目标。

8、这个项目大概是从什么时候开始有想法，就是说做一个比较大的扩产，然后当时有什么触发的契机吗？是觉得比如说技术成熟或者看到需求的景气度起来了吗？

回复：公司在今年二季度开始进行项目的研究和持续的论证，基于客户端需求的变化和对未来客户产能需求的预期以及公司自身能力的验证，通过调研决定具体的选址和扩产具体的规模，最终做出扩产的决定。

9、未来新基地相比于福建基地，成本下降的主要抓手是哪几方面？

回复：公司新基地相较于福建基地具有以下优势：1. 当地的电价等生产要素具有价格优势；2. 当地铁路运输网络发达，公司采购的原料可以从港口收货后通过铁路运至近基地区域；3. 公司新基地的工艺和整体集成度更高，项目整体更加高效；4. 公司新基地选址内蒙古包头市，作为老牌工业城市，包头市在熟练劳工和用工方面具有优势。

10、内蒙那边主要是风电的价格可能低一点，我们后面是直接接入这些风电，还是我们考虑自己建风电？相比于同行业其他基地来说，单独能够低多少？

回复：因为内蒙风电资源较为丰富，因此其本身电网里绿电含量较高，绿电价格相对较低。公司暂时没有绿电直连的相关规划。电价方面，现在的电价并不是绝对固定的金额，是通过中长期购电协议与现货市场交易共同形成的综合电价，但新基地相较于其他基地具有一定优势，与行业调研情况相比处于较为理想

的位置。

11、未来负极这块的产能是全部给储能吗？现在储能的客户主要是哪几家？

回复：未来，公司可根据客户需求将产能灵活配置于储能类及动力类产品。目前，公司储能业务客户以行业头部企业为主；后续公司将结合市场开拓及订单情况，持续推进客户结构优化。

12、原材料方面，除了石油焦外还有像针状焦这一类负极材料的主要原材料。想请教一下公司包头基地的原料获取是怎样的，未来如果要跟踪成本端的情况，应该主要跟踪些哪些原料？

回复：目前行业内主要是石油焦、针状焦体系，石油焦的占比会更大一点，其类似于大宗产品，行业网站有价格更新情况。

目前整个负极行业对石油焦的议价能力都不强，即使负极材料发展到如今的规模，其在石油焦的下游应用中都不是最大的用途。但公司的负极材料业务规模大了后，有可能通过规模采购的方式，稍微提升议价能力。公司同时具备石油焦和针状焦体系负极生产技术，具体技术路线取决于客户需求，若客户需要针状焦体系的产品，公司能够生产并满足相应需求。

13、市场份额的获取主要取决于什么？是以往的客户合作关系，是成本价格还是什么因素？

回复：从份额获取来看，一方面是公司基于产品质量、成本水平等已有优势，跟随原有客户的规模扩张保持自身份额。此外，对于新客户供应链的缺口，公司也有相应机会参与合作。

14、后续的投产节奏以及产品用于储能还是动力，可能取决于客户需求。那么到今年年末，客户能否给出明确的需求量，以及是否会有锁量、锁价、锁类型的安排？是否到年末公司就能更清楚地掌握明年的投产节奏和产品类型？另外，储能与动力产品的产线共用性、转换性如何？

回复：从客户的一般做法来看，通常会在年底签订下一年度的框架合同，也可能存在一次性签订数年采购框架的情况，但这种框架的约束力不会那么强。框架合同中可能会有客户对下一年度产品采购需求量的预测，以及产品参数、类型等约定，但通常客户会每月根据实际情况进行调整。储能电池和动力电池在负极材料的主流技术路线上没有太大差异，均以人造石墨为主，但由于应用场景不同，两者所要求的性能指标有差异。动力类通常在石墨化之后会再增加一道二次高温

碳化工艺，该工序主要采用辊道窑；在前端环节，则根据原料是针状焦还是石油焦、产品采用一次颗粒还是二次颗粒，在造粒或整形工艺上有所区别。

15、这个项目投资额非常大，目前还没有开工，请问资金的投资节奏如何安排？贷款预计占投资额的多少？公司目前的综合贷款成本是多少？

回复：项目总投资约 45 亿元（含流动资金），但并非一次性投入，公司可能根据市场环境、政策变化及项目实际进展等因素分期、分步实施。截至 2026 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为 36.81 亿元。配套融资方面，大部分固投及后续流动资金预计通过银行贷款解决，但最终借款规模将根据公司实际资金情况确定。截至 6 月 30 日，公司整体资产负债率为 45.92%，即使未来新增一定规模的借款，资产负债率仍能控制在合理水平，上市公司整体财务状况相对稳健。目前公司综合融资成本处于较好的水平，如果项目贷款期限较长，利率可能稍微高一点。

16、刚才提到，下半年接触到一些新客户给公司意向订单，这也是公司决心扩产的原因之一，请问这些新客户的订单是否具有排他性？

回复：从行业惯例来看，规模较大的电芯厂为保障供应链安全，负极材料供应商通常不止一家。这些电芯厂会根据下一年的排产计划，向负极厂商下发意向性的采购框架或邀约，但是基本上是不会有独家的。因此，新客户意向订单更多是客户基于自身供应安全进行的布局，公司仍需凭借产品性能、成本与交付能力争取最终份额。

17、我们看到今年也有其他家在扩比较大的产能，是不是都是有同一类型的客户在给大家邀约，所以大家在产能上面显得扩的比较大、比较快。您怎么看？

回复：我理解这是整个行业层面的趋势，至少在今年或者明年，电芯厂普遍预判负极材料供应将趋于紧张，因此希望提前保障供应链安全。从行业公开数据看，石墨化加工费今年以来有所上涨，年初约 8,000 元/吨，目前部分已超过 1 万元/吨；石墨化是负极行业形成有效产能的重要卡点，目前行业内头部企业几乎没有一家负极企业的石墨化自给率达到 100%，这些都反映出行业当前的需求景气度。如果后续加工费进一步上涨，可能早期一些成本较高的石墨化产能也会陆续复产，从而在一定程度上缓解供给紧张。

18、公司新能源板块中负极材料和碳酸锂均有布局，如何考虑未来两个板块收入或利润的占比、以及孰轻孰重？

回复：首先，公司选择的是新能源锂电池赛道，它并不是一个萎缩的行业，

反而是一个行业体量足够大，能够支撑公司长期战略落地的大赛道。尽管近几年该行业的盈利能力及其他方面未必优于其他行业，但公司负极材料业务目前已具备一定的盈利水平，并通过自身持续的改善与优化，争取实现相对合理的利润。就内蒙古项目而言，对比单位产能投资成本与其预期所能产生的营收及利润，是一个相对稳健的项目。

从长期看，若负极材料产能充分释放并实现销售，按照目前的市场价格测算，该业务收入规模有望大幅增长（此处为内部测算，不构成任何业绩承诺）。但就目前而言，海外建材仍是公司业务增长确定性最高且能够支持长期增长的业务，未来大概率仍是公司第一大业务。公司的战略目标没有改变和动摇，海外业务依然坚定不移发展；负极材料方面，公司判断自身能力已经具备，且当前面临较好的发展机遇窗口，因此决定加大投资力度，后续也需通过时间来验证公司的决策。

19、公司可投资的方向较多，此次大规模投向负极，从资金使用效率看，该项目 IRR 会高于同等资金投入海外建材吗？公司是否比较过不同投资方向的 IRR 水平？为什么最终选择大规模投负极，而非收购特福或加码海外建材？

回复：首先，当前海外建材的投资回报率应该要更高。其次，海外建材板块自身的资产负债水平与经营性现金流已经足以支撑其良性自循环发展。同时，海外建材业务的扩张也没有停止，今年来公司已陆续规划发布了多个建材项目，瓷砖方面包括科特迪瓦二期、肯尼亚基苏木二期、塞内加尔三期、几内亚项目，未来随着这 5 条陶瓷生产线陆续在 2026 至 2027 年内投产，建筑陶瓷有效产能将从 2 亿 m² 增长至近 2.7 亿 m²，能够保证公司瓷砖有超过 30% 的产能增长基础；玻璃品类方面，随着秘鲁玻璃项目今年的投产，加上明年加纳新增的玻璃项目投产，整体产能会从现有的 40 万吨增长到约 80 万吨，实现翻倍。洁具品类方面，除了乌干达的收购项目，还有加纳洁具的扩产，理论上也有不错的产能增长空间，这些也会在 2027 年内投产。除此之外，公司目前还有一些项目在论证阶段，成熟后将依法依规披露，所以海外建材的投入与发展无需担忧。

关于负极项目的投资回报，因公司单位产能的投资额较小，因此其虽然投资回报不如海外建材优秀，但在国内同类项目中也处于较好水平。至于收购特福国际相关事项，这不仅是现金问题，还涉及其他方面及相关规则，需要结合上市公司整体规划综合考量。本次负极项目投资与特福相关事项相互独立，不存在冲突。

20、公司负极项目预计 10 月份开工，可能明年的三、四季度能投产，后续的客户认证、产品送样以及产能爬坡大概需要多长时间？投产后是否以服务存

	量客户为主？客户结构上将如何安排？ 回复：负极材料的产能爬坡期不长，大约 2-3 个月。客户认证周期一般需要一年多的时间，但客户的审厂、送样等工作公司前期已经在开展，预计明年项目投产的时候基本能够赶上节奏。部分存量客户的需求在增长，公司现有产能已无法满足其需要，因此部分新增产能将用于服务存量客户，同时也有新客户表达了需求意向，但尚未签署协议，预计也会有新客户逐步导入。 21、公司是否仍以石油焦路线为主？新基地与现有福建基地相比，原料采购成本相对更高还是更低？大概是什么水平？ 回复：公司目前以石油焦为主要原料体系，未来新客户若有需求，也不排除使用针状焦。成本高低一定程度取决于原料来源地，公司部分原料来自海外进口，山东是进口焦的主要口岸之一，进口焦自山东港口上岸后有铁路直达新基地所在区域，因此进口原料对该区域具备物流优势；部分原料来自东北石化基地，运距也较原有基地更近；也有部分原料来自中部区域或经南方港口进口，这部分原有基地的成本会略低。综合来看，从原料来源结构而言，新基地较原有基地略有优势。 22、从政府招商引资的角度，该项目可能也有同行竞争，公司的优势在哪？感受到公司对新能源材料的战略定位明显提高，请问公司对新能源材料业务中长期的系统性规划是怎样的？ 回复：公司决心发展这块业务，自身肯定具备一些优势，一是执行力以及上市公司整体相对稳健的财务状况，二是生产工艺与生产成本控制均处于较好水平，其中公司无轨移动石墨化技术已获多项专利，能够有效实现节能降耗。整体来看，新能源材料是一个增长的行业，增速或有波动，但需求与市场容量的扩张仍将持续较长时间。公司在确认自身竞争力与能力的基础上，综合考量下游需求趋势以及自身在投资成本、工艺方面的优势，审慎作出了本次扩产决策。目前公司规划产能为，福建基地技改完成后 18 万吨/年，加上本次新增的年产 50 万吨项目，规划合计将达到 68 万吨/年一体化石墨产能。但需说明的是，本次项目尚需完成相关备案及审批手续，并可能根据市场环境 with 项目进展等分期、分步实施，后续公司将结合届时的市场情况及行业趋势动态评估、审慎决策。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及
附件清单（如有）	无