

传艺科技中报交流会议纪要（完整版）

主持人：财通电新付正浩

主讲人：传艺科技董事长邹伟民

Part 1 经营情况

董事长邹伟民：

我先跟大家报告一下传艺科技上半年的整体经营情况，从我们发布的中报来看营业收入实现 9.93 亿元，同比增长 5.12%，净利润约 8500 万元，同比下滑 20.57%，扣非净利润 8000 万元，同比下滑 10.35%，经营性现金流净额 1.59 亿元，同比下滑 4.17%，净资产 20 亿元。汇兑损益本报告期内亏损 1175 万，去年同期是盈利 403 万。

报告期内一方面受到了上海疫情的影响，整个从二季度开始疫情风控，昆山地区的风控造成了我们 4 月份单月亏损，是公司成立以来的首次。因为我们很多客户和供应商在上海昆山地区，原材料和发货均无法实现。另一方面除了疫情以外，整个外围市场也太好，包括电子类的笔电、手机均有下滑。其次因为财务部门的失误，去年我们做了锁汇，在今年整个人民币不断贬值的状况下，本来公司是应该有收益的，但是因为去年锁汇问题点造成了 1175 万的损失，一正一负将近 3000 万元，这是整体上半年的情况。对于下半年的情况来说，市场反馈不是太好，因为笔电行业整个量是在不断的下修。但是公司对于下半年还是很有信心，原因是有几个方面，第一方面是虽然受到市场的影响，但是我们去年投产的 FPC 5G 的项目在不断拓展新客户，它的业绩都会在今年下半年和明年上半年体现出来。对于键盘、Pad 的部分，我们市占率也在不断增加。

Part 2 Q&A 环节

董事长邹伟民：

Q1：6 月以来公司钠电池项目进展情况？

A1：首先讲一下当时为什么会选择做钠电池，主要基于三个方面考量，第一是在 2018 年中美摩擦时期，公司认为中美关系持续恶化下去对整个电子行业的影响会比较大，而我们原来的产品在电子行业中游，所以会考虑从另外一个板块怎么样找到公司未来的发展点才不会造成公司业绩的下滑。第二个考虑到近几年来锂电行业的飞速发展，但是我们认为上游资源是在国外，不在中国，在某种程度上一旦锂电行业发展到一定的程度，我们的资源还在别人的手里面会受到卡脖子的问题。第三方面是随着锂电池的发展，整个市场对新能源电池的需求会越来越多，

而钠电池在成本、安全，以及未来能量密度不断提升，对于传艺而言都是一个比较好的发展方向。而我也是读电化学专业，对这种东西也是有一定的革命感情，所以当时就选择了朝这个方向发展。

我们在上一次的回复函中也报告了，公司会在今年年底之前把中试线建设投产，在明年年初投产一期 2Gwh，下半年建设二期 8Gwh，中间也得到了当地高邮政府的大力支持，特别是在所有的审批手续、电力等方面给予了大力支持。同时因为现在整个行业由于产业链不健全，造成投产期和预期有一定的差异，因此我们除了 2Gwh 的电芯以外，会同时建设正负极材料，请各位投资者关注我们的公告。

Q2：公司目前钠电池的技术团队、履历、完整的人员情况？

A2：团队目前以我为带头人，张维民博士牵头，下面大概有 9 个博士（原来 4 个），2 个教授，未来同时我们跟几个大学签订合作协议。

Q3：中试线的初步情况及接触的客户情况？

A3：我们原来的公告中试线是今年年底，但现在运行下来的实际状况来看，应该时间点会大大提前，具体时间我们会公告，并邀请所有投资者一起到公司做调研。

Q4：自建材料并产业化，在公司现有体量不大的情况下，如何与专业化企业竞争？

A4：每家专业化材料公司都要赚钱，那么做电芯时就会受制于所有的材料价值。我也跟大家报告一下，现在预估初期生产的成本大概是 0.35-0.4 元/wh，达产三个月以后我们的成本会低于 0.35 元/wh，具体精确的成本要真正量产以后才会有数据。想要把钠电做起来，成本是一个方面，假如我们的成本做出来比磷酸铁锂的价格都要贵，而能量密度还不一定能达到它的水平，市场是不会买单的，因此第一步我们先要做的是产业垂直整合化，未来其他公司介入行业的话，除非跟我们一样做垂直整合，不然我认为我们的竞争力会更强。随着行业发展，市场起来到最后的竞争肯定会很激烈，最后大家比拼的是品质和成本。其实我们也想专业化，但是因为现在没有办法专业化，市场还没有大的需求，所以必须要有一家企业跳出来把行业中间的材料与生产结合在一起，才能把这个市场推出来，目前不是因为技术问题而是因为没有整合的问题。

Q5：替代磷酸铁锂成本上有优势，循环次数还稍微差一点，一期量产的产品是否能运用在两轮车和储能领域？

A5：我们公司的产品路径分了 2-3 块，根据不同的市场需求去定义产品的性能和路径。现在我们公布的内容是用三元正极材料做到能量密度 145 左右。在储能领域我们还有另外一款低成本

的产品，能量密度在 90-120，可循环次数可以达到 1 万次，价格是可以低于 0.3 元/wh（超预期）。因此我们并非单一产品面对所有市场需求，而是根据不同的应用场景涉及不同的产品。比如储能面积大一点影响不大，但成本和循环寿命非常重要。而 145 左右的能量密度可以满足两轮车。

Q6：明年准备量产的产线是否有产品分层？

A6：三条产线中有一条是专门针对储能的，另外两条针对两轮电动车。

Q7：目前沟通的储能客户反馈情况如何？

A7：近期我们一边不断的建设生产线，一边派业务团队跟各大电力部门、用电侧在做交流，他们急切希望尽快看到我们的产品落地。从两个方面来讲，第一现在的锂价格还是居高不下，成本压力较大，如果我们能把成本降到和铅酸电池一样，对他们而言是可以大大降低运行成本。

Q8：目前与友商的沟通情况和竞争优势？

A8：行业还没有开始大批量的生产，所以我们跟同行之间有相互的交流、鼓励，希望大家能齐心协力把钠电拓展出来。目前而言每家用的路径不一样，但是其实大家也知道对方用的路径是什么，从竞争角度来讲未来看谁能先把它生产出来，品质和成本更好。

Q9：材料端最核心的是什么？

A9：负极对钠电而言是最关键的，现在所有的硬碳技术我们都已经全部克服，做出公司公告的能量密度、循环次数、低温效果都已经没有问题，后面产线建起来从试跑到达产 90%还需要我们好好努力怎样去缩短时间。

Q10：目前中事件的最新的进度？

A10：我们原来的公告是今年年底中试线投产，但实际速度会远远超前，具体什么时候我们内部已经定了，但是因为还没有公告，所以可以时刻关注我们的公告，我们将邀请所有的投资者来现场做调研。

Q11：中试线的产品会比原先公告的有提升吗？

A11：我们公告中的正极材料克容量是 140，负极 300，单体 145，循环次数 4000 次，-20 度低温下大于 88%的容量保持率。我们中试在做的过程中，得出来的数据还优于这样的数据（超预期）。

Q12: 正负极材料相比同行成本会更低吗? 产能是否匹配?

A12: 正极材料我们现在的成本会优于竞争对手。正、负极材料的产能还会大于规划的电池产能, 在满足自用的前提下, 未来市场有需求我们也会外售部分。

Q13: 关于互动平台的时间线是否真实?

A13: 针对于明年一期 2Gwh 的产品设备 80%已经定下去了, 还有一部分可能会在下周之前完成, 关于专利目前是初审受理, 包括待申请的专利项已经有 39 项, 其中正极有 9 项, 负极有 5 项, 电解液有 5 项, 其他 20 项左右。专利在审批以后才能看得到, 现在应该是可以查得到专利号, 但是看不到专利内容。

Q14: 中科海纳申请了很多专利, 是否和公司的专利有冲突?

A14: 我们的专利和现在的竞争对手路线不一样, 每一家是按照自己的路线来申请专利, 所以不会存在双方专利诉讼的问题。

Q15: 公司电解液里面的溶质、溶剂都是自建吗?

A15: 溶剂是专业的厂商做, 目前六氟磷酸钠我们还没有计划自治, 因为这一块必须要在化工园区内生产, 我们现在没有化工园区。

Q16: 六氟磷酸钠厂家生产积极性好像不是很高, 公司联系情况如何?

A16: 六氟磷酸锂和六氟磷酸钠生产的工艺路线基本上一致, 短期因为市场没有需求, 所以对生产六氟磷酸钠的厂家而言经济效益和规模不够, 但是我们已经跟厂家达成一个战略合作协议, 他们会专门帮我们来供六氟磷酸钠。

Q17: 产业以后的发展态势会是怎么样的展望? 玩家间比拼技术和成本吗?

A17: 钠在中国的分布比较均匀且不受国外人的控制, 安全性和低温效果均比锂更好, 对于未来的市场我们也在看, 第一钠电池不可能取代锂电池, 从能量密度的角度, 假如我们能做到 160-180, 他可以去切分磷酸铁锂的一部分市场服务, 锂现在的价格是在 40 万左右的话, 那么它的成本会比磷酸铁锂便宜 30%-40%。第二部分针对于储能这一块, 我们推出低能量密度、循环次数超过 1 万次、成本低于三毛钱的产品去覆盖, 能成为锂电池的一种延伸, 以后所有的使用场景不会再是只有铅酸电池和锂电池, 它会加入钠电池, 而且不同的场景会选择不同的电池。目前大家都刚刚开始认知到钠电, 在这方面去不断的投入的研发, 重点是在于路径, 用什么样

的路径去做到产品，未来竞争实际上是选择了一个好的路径、好的成本、好的品质，同时又有好的更新迭代，这个才是竞争力。另外一个方面是在于如何做好上下游的垂直整合，因为我们原来是电子行业的，打拼了十几年，因为现在整个新能源需求大于供给，所以暂时对成本不会有太大的压力，做出来就会有利润。但是未来因为锂电行业的人可能也会他转入钠电行业，比拼的就是品质和成本，成本在于垂直整合。

Q18：公司本身市值不大，后期资金的筹划情况如何？

A18：针对目前中试线和一期 2Gwh，我们自有资金有 4 个亿，现在的银行授信有 20 个亿（原来公告 10 亿，新增 10 亿），主要依靠这两部分，对于后面 8Gwh 而言，我们还有股权融资等等，这个需要根据一期 2Gwh 市场销售情况，如果供不应求，我们会加快这个进度。

Q19：钠离子电池成本水平？

A19：正极、负极、电解液、电芯自己做的的话，初期我们现在测算的成本大概是在 0.35-0.4 元/wh，达产以后预计会低于 0.35，具体数字等正式量产了以后我们还会精确的测算。

Q20：公司的负极材料是生物质材料吗？是不是秸秆？

A20：我们现在的负极材料有两种，一种是生物质，一种是石油化工的副产品，至于说是不是秸秆还是其他东西，暂时我们还不能对外公告。

Q21：稳态情况下单 Gwh 的产值和利润率情况如何？

A21：目前磷酸铁锂的价格大概是在 0.85-0.95 元/wh，未来产品推出市场以后预估售价会在 0.6-0.7 元/wh，当然这个需要看市场的接收度。成本在 0.35-0.4 元/wh，毛利率约 40%，净利率要分两个方面来看的，单看 2Gwh 固定摊销成本会高一些，如果以 10Gwh 测算净利率会增加，应该会在 15-20%。（超预期）