

证券代码：002850

证券简称：科达利

深圳市科达利实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、长江证券、天风证券、华泰证券、西部证券、农银汇理、鹏华基金、平安资管、前海开源基金、泰康资产、易方达基金、银河基金、长城基金、招商基金、安信基金、财通资管、广发证券、国泰君安资产管理、东方基金、国泰基金、中银基金、兴业证券、华夏基金、中银基金、天弘基金、中金公司、国信证券、工银瑞信基金、红杉资本、华润元大、嘉实基金、东兴基金、国寿资产、北信瑞丰基金、弘尚资本、富国基金、银河证券等 615 家机构和个人投资者参加本次电话会议。
时间	2021 年 8 月 6 日、8 月 8 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	总经理励建炬先生、财务总监石会峰先生、董事会秘书罗丽娇女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2021 年上半年经营情况介绍</p> <p>公司在 2021 年 8 月 6 日披露了 2021 年半年度的业绩情况，2021 年上半年，随着新能源汽车市场景气度持续提升，动力电池装机量的增长，客户对公司动力电池精密结构件的订单持续增加，公司实现营业收入 180,227.73 万元，同比增长 162.22%，实现归属于上市公司股东的净利润 21,852.41 万元，同比增长 367.01%，扣除非经常性损益后的净利润是 20,505.88 万元，同比增长 403.99%，比较好的实现了公司预定的经营目标。</p>

二、问答环节

Q: 请问 2021 年上半年,公司在原材料涨价幅度比较大的情况下,保持净利润同比增长的主要原因是?

A: 2021 年上半年,原材料价格的持续上涨给公司产品材料成本造成了一定的压力。对此,公司积极应对。首先,随着公司各生产基地的产能逐步释放,公司产能利用率有所提升,单位产品分摊后的折旧成本等制造费用降低;第二,公司持续加大研发投入,对产品的生产工艺持续优化、改进,在降低生产成本的同时提升产品的生产效率及良率;第三,对公司内部运营管理体系的持续优化,降低公司内部运营成本;第四,持续对公司原半自动化生产线的改造以及进一步加大全自动化生产线的投入,以降低产品的制造成本。进而基本抵消了因原材料涨价给公司带来的产品成本压力。

Q: 如果后续原材料持续涨价,公司产品材料成本进一步增加,公司会向客户提出产品涨价要求吗?

A: 因客户产品的型号、结构以及技术要求等不同,公司产品的成本也有所不同。如果后续公司产品主要原材料的价格持续上涨,公司将视实际经营情况而定。

Q: 请问公司目前主要客户有哪些?客户结构同比 2020 年有较大的变化吗?

A: 公司坚持定位于高端市场、采取重点领域的大客户战略,持续发展下游新能源汽车动力电池和消费电子产品便携式锂电池行业的领先高端客户及知名客户。目前,公司客户包含 CATL、中航锂电、亿纬锂能、欣旺达、力神、蜂巢能源、瑞浦能源等国内领先厂商以及 LG、松下、特斯拉、Northvolt、三星等国外知名客户;与 2020 年相比,公司客户结构没有发生重大变化。

Q: 请问公司在各大客户中的供应份额相对于 2020 年有提升吗?

比例分别是多少？

A: 随着全球新能源汽车市场景气度持续提升，公司国内外各大客户积极布局动力电池市场，对公司新能源汽车动力电池精密结构件产能需求进一步加速，订单持续增加，这也是公司 2021 年上半年营业收入同比增长的主要原因。公司与各大客户通过多年的紧密合作，公司的技术水平、生产能力、研发和供应体系，得到了各大客户的认可，建立了稳定、长期的战略合作关系，形成了互惠互利、高度信任的联系。因此，在动力电池精密结构件业务方面，公司拥有各大客户比较高的供应份额。

Q: 请问面对公司各大客户的产能需求提速、加量，公司目前的产能布局是否可以满足客户的产能配套需求？另外，公司各生产基地目前的产能释放情况如何？

A: 公司紧跟优质大客户发展步伐，巩固战略合作关系，依循公司一贯为大客户就近配套生产基地的战略，一方面加快国内外在建生产基地的建设及投产进度，以最快的速度满足客户产能配套需求；另一方面持续加大产能扩充，形成有利的先发布局，为客户不断增量做好产能配套准备。公司目前已在国内的华东、华南、东北、西北、西南等电池行业重点区域布局了 8 个动力电池精密结构件生产基地，以及欧洲的德国、瑞典、匈牙利 3 个动力电池精密结构件生产基地。

截至目前，公司全部达产的生产基地包括惠州生产基地一期、二期、江苏生产基地一期以及原深圳、上海、西安生产基地；已投产但未全部达产的包括大连动力电池精密结构件项目、江苏动力电池精密结构件二期项目；已完成厂房主体工程建设待投产的为福建动力电池精密结构件一期项目；正在建设的包括惠州动力锂电池精密结构件新建项目、四川宜宾新能源动力锂电池精密结构件项目以及欧洲生产基地德国、瑞典、匈牙利生产基地一期项目；正在筹备的包括惠州动力锂电池精密结构件三期项目、锂电池精密结构件产业总部及研发基地项目。

Q: 请问公司是否有考虑去美国布局生产基地的打算?

A: 公司管理层将根据公司长远的战略发展规划以及客户的实际产能配套需求, 进行相应的产能布局。

Q: 公司生产设备是国产的多还是进口的多? 国产与进口的设备有哪些不同? 分别的采购周期是多久?

A: 公司的生产设备大部分进口于日本、韩国及德国, 有些关键核心设备是定制化的, 进口设备相对国产设备具有更高的精密度、生产效率、自动化水平、产品良率以及一致性更好等优点, 更符合公司产品的生产工艺需求。

在采购过程中, 不同的设备采购周期不同, 进口设备的采购周期相对国产设备来说周期会更长一些。

Q: 随着电池结构件行业新的竞争对手加入, 公司怎样看待竞争对手? 相对于竞争对手来说, 公司的核心竞争力具体体现在哪些方面? 公司是否有自信一直保持在结构件行业中的核心地位?

A: 每个行业都存在竞争, 电池结构件行业也不例外, 一直都有很多公司在做, 也有很多新的公司不断加入。我们认为竞争是正常的现象, 有竞争, 才会有动力, 才能更好的推动整个行业的良好发展。

相对于竞争对手, 公司优势主要包括: 首先是优质客户的长期合作优势。公司客户涵盖全球知名动力电池生产商中的 CATL、LG、松下、Northvolt、中航锂电、三星、亿纬锂能、欣旺达、力神、蜂巢能源、瑞浦能源等。通过多年的紧密合作, 公司的技术水平、生产能力、研发和供应体系, 得到了客户的一致认可。公司与客户建立了稳定、长期的战略合作关系, 形成了互利互惠、高度信任的联系; 其次是技术优势及合作研发优势。早在 2007 年起, 公司就与新能源汽车厂商和动力电池厂商开展研发, 探索进入动力及储能锂电池结构件领域, 积累了丰富的产品和技术经验, 拥有

高精密度、高一致性的生产工艺，以及先进的冲压加工、拉伸加工、注塑加工和模具制造技术。公司主要产品均拥有自主知识产权，掌握了包括安全防爆、防渗漏、超长拉伸、断电保护、自动装配、智能压力测试等多项核心技术。同时通过与行业中优秀企业共同研发，获得了在本行业的技术先发优势，提升了技术创新实力；第三是广泛生产基地布局及产能优势。公司目前各地子公司的布局及定位均体现了其本地化生产、辐射周边客户的战略部署，已在国内的华东、华南、东北、西北、西南等锂电池行业重点区域以及境外的德国、瑞典、匈牙利均形成了生产基地的产能布局，有效辐射周边的下游客户，形成了较为完善的产能地域覆盖。同时，公司通过建设募集资金投资项目以及自有资金产能建设项目迅速扩张了惠州、江苏、大连、福建、四川等生产基地的产能，这几大生产基地的产能扩张将对公司客户日益增长的产能需求形成有效配套，以最快的速度满足客户的产能扩充需求，进一步提高公司的市场竞争力及市场占有率，保障持续盈利能力；第四是拥有较强的行业管理经验的团队优势。公司主要管理团队、技术人员均在相关行业服务多年，核心团队大部分成员从科达利创立初期就在公司服务，积累了丰富的行业经验，在产品研发、生产管理、品质控制、市场开拓等方面均拥有独特的优势，能够深入了解客户诉求和行业发展趋势，很好地把握公司的新兴业务和未来发展方向，不断挖掘和实现新的业务增长点。

后续，公司将一方面加深与现有客户的合作，尽心尽力的做好客户服务，确保客户和公司之间的长期战略合作；另一方面将不断加大国内外新客户开拓的力度，进一步提高公司在国内外的市场占有率，以扩大和增强公司在全球行业市场中的地位；进一步加大研发投入及技术创新，持续提高动力电池精密结构件的安全性、可靠性、适用性和轻量化等高品质的同时降低产品成本，持续为客户提供高品质的产品等，巩固公司在动力电池精密结构件行业中的核心地位。

Q: 请问公司怎么看待目前大圆柱电池的发展？公司是否有这方面的技术储备？

A: 目前，按动力电池外包装形式主要分为方形、圆柱形以及软包。从市场需求及实际应用来看，主要以方形为主，其次是圆柱。大圆柱电池主要是在原来的圆柱电池基础上增大内部空间，提升其能量密度。随着新能源汽车的发展，市场对新能源汽车的续航里程提出了更高的要求，因此，持续提高电池的能量密度、安全和循环寿命等技术指标是动力电池行业发展趋势。

公司经过二十多年的发展，在动力电池精密结构件领域，积累了丰富的产品和技术经验，拥有高精密度、高一致性的生产工艺，以及先进的冲压加工、拉伸加工、注塑加工和模具制造技术。

Q: 公司除了动力电池精密结构件，是否还有其他种类的结构件产品？其占比分别为多少？

A: 公司产品除动力电池精密结构件以外，还包括汽车结构件、其他结构件（其中，包括消费类电池结构件、IGBT 模组结构件等），广泛应用于动力电池及新能源汽车、便携式通讯及电子产品、电动工具、储能电站等众多行业领域。截至 2021 年上半年，各产品的占比情况为：锂电池结构件 96.83%、汽车结构件 2.19%、其他结构件 0.75%。

Q: 请问 CATL 目前推出的钠离子电池，其结构件是否与锂离子电池结构件有所不同？会对公司电池结构件业务产生影响吗？

A: 根据 CATL 官方发布的信息，其钠离子电池外形封装形式与目前的锂离子电池基本相同，不会对公司动力电池精密结构件业务产生影响。

Q: 公司今年推出股权激励，请问关于股票期权费用是如何摊销

	<p>的？预计对公司 2021 年至 2024 年的净利润将会产生怎样的影响？</p> <p>A：根据企业会计准则的相关规定及要求，公司按照相关计算模型测算得出的股票期权激励成本合计为 8,579.38 万元，对各期会计成本的影响为：2021 年 3,188.64 万元、2022 年 3,434.55 万元、2023 年 1,610.83 万元、2024 年 345.36 万元。前述对公司财务状况和经营成果的影响仅为测算数据，对公司经营成果的影响最终结果将以会计师事务所出具的年度审计报告为准。</p> <p>根据前述测算数据来看，在不考虑公司股权激励计划对公司业绩的刺激作用情况下，股票期权费用的摊销对有效期内各年净利润有所影响，从而对业绩考核指标中的净利润增长率指标造成影响，但影响程度不大。若考虑股票期权激励计划对公司发展产生的正向作用，由此激发管理团队的积极性，提高经营效率，降低成本，公司股权激励计划带来的公司业绩提升将远高于因其带来的费用增加。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021-8-9