

证券简称：百利科技

证券代码：603959

湖南百利工程科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者交流会</u> <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及 人员姓名	中信建投、弘毅远方基金管理有限公司、农银汇理基金管理有限公司、泰信基金管理有限公司、湘财基金管理有限公司、平安资产管理有限责任公司、新华资产管理股份有限公司、泰康资产管理（香港）有限公司、信银理财有限责任公司、中信证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、申万宏源证券有限公司、Bin Yuan Capital Limited、云程泰、上海世诚投资管理有限公司、厦门金恒宇投资管理有限公司、上海景熙资产管理有限公司、上海拾贝能信私募基金管理合伙企业（有限合伙）、华能贵诚信托有限公司、Manulife Investment Management (Hong Kong) Limited。
时间	2022年4月28日 10:30-11:30
会议方式	电话会议
上市公司接待人员 姓名	董事长/总裁王海荣、董事会秘书李良友、副总裁王伟、副总裁虞兰剑
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>（一）公司2021年度及2022年一季度情况介绍</p> <p>1、经营业绩。2021年收入10.41亿元，同比下滑25.85%；净利润3000万元，同比增长24.02%。主要是新签合同在疫情影响下减少导致。截至报告期，2021年新签合同额32.37亿元，2022年1季度新签合同超过7亿，将有效改善2022年度财务状况。</p> <p>2022年1季度收入3.35亿元，同比增长65.99%；净利润3000万元，与去年同期基本持平。2022年3月份疫情对部分工程项目的工</p>

程进度有所影响。

2、业务分布。2021年锂电业务收入占比81%，未来将保持这个水平。从产品角度看，公司锂电智能产线和锂电设备销售占比47%；工程总包占比37%，未来公司仍会持续增加智能产线和锂电设备销售的收入占比。

（二）主要交流问题

1、公司在战略布局上的总体目标是否能按预期推进？

公司整体战略方向未变：（1）石化业务：主要承揽工程咨询、设计业务；（2）锂电业务：正在按照既定目标推进各项业务发展，预计 2022 年锂电业务将会有较快的成长。

2、2021 年全年营收同比下降的具体原因，如果受到合同周期的影响，预计何时体现？

2021 年收入下降主要是受疫情影响。2020 年订单已大部分交付，目前在执行的订单是 2021 年至今签订的，2022 年一季度和二季度初期会受交通运输的影响，导致项目完工进度放缓。

3、目前石化和锂电在手订单情况如何？

截至目前，公司累计新签合同额超过 40 亿元，其中锂电订单占 90%；石化业务订单多是毛利较高的设计订单为主。

4、行业的技术变化较快，公司在新产品上的研发情况有什么进展？

公司持续推进技术创新和专利申报工作，整合研发体系，提升新技术开发成效。截止报告期末，公司共拥有 153 项专利，报告期内公司新获授权专利 30 项。

5、今年行业景气度是否波动，对公司是否有影响？

从目前接到的订单看，今年我们除了完成去年的订单，新接订单已超过 7 亿，在建项目进展顺利，几个大客户均在密集接触。未来趋势看，市场刚需依然保持高速增长，行业景气度持续向好。

6、客户是最看重公司哪一点？

（1）公司和知名材料生产企业、国内外材料专家的密切结合；对未来行业发展方向率先进行大量研发投入（2）技术角度看，产线和工厂建设是相互依存前进的，在行业进入高镍三元（93/92/95）的发展趋势下，领先的产线制造技术和全厂化的工程建设能力将成为公司的核心竞争力。

7、未来单产线的规模会达到多大？对公司的技术挑战如何？

我们预计未来三元会从 1500-2000 吨达到 3000-5000 吨的单线产能。我们已经为其做了两三年准备了，优势比较明显。

8、对于锂电材料业务而言，公司的主要竞争对手有哪些，自身竞争优势有哪些？公司在全球是什么水平？

从公司为锂电材料企业提供全生命周期服务来看，公司目前形成有效竞争的对手还不太明显，竞争对手主要来自于单机设备企业、设计企业等。但竞争对手也在成长，公司面对目前的行业现状，也在更新工艺技术和新的装备的研发，并争取能为客户提供更优质更全面的服务，满足行业智能化程度不断提升的要求。

全球范围内，中美、中欧关系紧张的情况下，海外在材料领域做了很多投资，和我们做同样服务的还有日韩的企业。公司曾成功为欧洲知名材料企业设计了高镍三元材料工厂并销售了设备，国内客户也有扩张海外板块的预期，基于良好的合作基础，公司也有计划在海外建立专业机构。但由于全球疫情影响，海外业务暂时无法开展，公司在保持国内市场份额不断提升的基础上，抓住时机拓展海外市场。

9、公司这两年订单主要来自于正极材料企业，目前负极材料的订单有准备吗？

有多个负极项目正在洽谈中，部分项目的前期设计工作已经开始。

10、锂价 40 多万，会不会影响客户项目开展进度？

成本影响会对技术路线有影响，锂价如果一直很高，可能会出现少用锂的技术路线。对于我们设备商，无论用什么技术路线，都需要技术商提供服务和设备。对我们的影响比较少。目前看，锂价还是会维持比较高的水平，行业发展的比较快。

11、正负极行业内有大量的新进入者，公司在对他们的服务上有什么优势？

这是市场的一个大的增长点，新进入者大部分都是大型国企、民企，如万华化学、海创、宝武等，他们逐步进入锂电材料领域具有一定优势，布局新能源产业符合他们的战略规划，选择我们为其提供服务，也是对公司经验和能力的肯定。

12、对于锂电材料业务而言，EPC 模式的优势在哪里，下游哪些客户更可能采取 EPC 模式，未来 EPC 模式的整体渗透率多少，对于不采取 EPC 模式的客户，我们是否有合作的可能性。

EPC 模式可以有效解决设计与施工的衔接问题、减少采购与施

	<p>工的中间环节,顺利解决施工方案中的实用性、技术性、安全性之间的矛盾。</p> <p>对于客户来说,采用 EPC 的模式可以帮助客户快速达成生产目标,减少成本支出,提升生产效率。新增扩产的企业更愿意采用委托我们承接总包业务。如果客户自己承建土建,我们可以为客户提供产线总包、设备销售和设计、咨询服务。</p>
--	--