

证券代码：002866

证券简称：传艺科技

江苏传艺科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-003

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	如附件
时间	2022年8月31日
地点	公司会议室，线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长：邹伟民、董秘：许小丽、投资部总经理：徐壮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者问答：</p> <p>1. 公司上半年经营业绩情况介绍，下半年经营情况展望？</p> <p>答：从公司半年报来看，公司实现营业收入 9.93 亿元，同比增长 5.12%，实现归母净利润 8525 万元，同比下滑 20.57%，扣非归母净利润 8000 万元，同比下滑 10.35%。经营活动现金流净额 1.59 亿元，净资产 20 亿元，其中汇兑损失 1175 万元，上年同期为收益 403 万。利润下滑主要原因是上海疫情影响，二季度，4 月份单月发生亏损（唯一一次），公司客户在昆山地区，由于昆山封控，4 月份销售下滑，材料和货物物流不畅，员工不定期核酸检测等导致成本上升；此外外围市场不是特别好，笔电、手机出货量一定程度下滑；去年锁汇造成财务失误，本来是有收益的，但是去年的失误造成了 1175 万的汇兑损失。</p>

下半年，笔电行业量在下修。但是我们有信心，在以下几个方面在改善：

1. FPC 新客户不断扩展，业绩下半年都会很大扩展；
2. 键盘的市占率在提升。

2. 6 月份公司公告钠电池项目，介绍钠电池项目的进展情况？

答：项目背景，锂电行业近年来发展很快，因为需求爆发，需求很大，但是资源在国外，容易受到卡脖子的问题。钠电池技术上能够做到很好的替代。我专业化学背景，所以我们选择了这个方向，同时我们现在的团队很早就做了相关研发。

经过 2 个多月的建设，之前公告的进度今年年底前中试线投产，明年 2GWh 产线投产，整体项目进度很快，比之前设定时间大幅提前。同时也得到了政府的大力支持，在审批和电力方面给予了大力支持，使项目得以快速实施。现在整个钠电池行业由于产业链不健全，这一阶段，我们不仅建设了电芯产线，也建设了正极负极产线。

3. 公司技术团队和人员怎么样？

答：整个项目团队我来负责主导统筹，张博士负责技术研发科研攻关等，其中还有 9 个博士，硕士等技术人员；后续将和大学科研院所等合作，持续增强整体技术实力。

4. 明年投产 2GWh 产线，中试线进度可以介绍一下吗？

答：关于中试线部分，我们原来公告是今年年底，但是运行状况预计中试线时间，会大大提前，具体时间我们会进行公告并邀请投资者来调研。

5. 公司建立钠电池产业链，整体资源有限，如果全部建设，相比友商有完整供应链体系的锂电池公司，虽然你们前期有研发优势，但是后期优势如何保证呢？

答：前期产业链不完善，需要自建供应链；后续降本需要垂

直整合，材料公司需要利润，很难控制成本，所以我们会进行垂直整合。对于钠电池来说，成本是一个方面，假如说成本比磷酸铁锂贵，能量密度达不到，市场也不会买单。

其次，钠电池推向市场，我们已经做好未来会有有的竞争情况，其实我们也在专业化，但是如果只做正极负极电解液，市场还没有大的需求，现在必须要有一家做出来，才能把市场推出来。

6. 钠电池专业化起来的话，都需要专业化分工吧？

答：有分必有合，随着行业发展，市场起来，最后竞争很激烈，大家比拼成本，需要垂直整合。

7. 负极和电解液买不到，正极有很多成熟的地方吗？

答：现在正极如果要买成本在 15 万元/吨左右，做不出来便宜的电芯，价格可能大于磷酸铁锂的价格。市场上可能没有人买单。

8. 钠电池如果大规模取代磷酸铁锂，成本上有优势？但是循环次数是不是稍微差一点。储能电池 5000-6000 次的循环次数，钠电池 4000-5000 次的能够满足吗？取代市场如何看待呢？是主要是两轮车和铅酸市场吗？

答：我们针对于未来公司的产品路径。我们分了 2-3 块，根据不同市场需求来定义产品性能和路径。现在我们公布的三元正极材料做到 145Wh/Kg 左右电池能量密度。面对于储能，我们有低成本的产品，能量密度 90-120Wh/Kg，循环次数有望达到 10000 次，价格低于 0.3 元/Wh。我们根据应用场景，比如说对于储能产品来说，循环寿命是最重要的，我们根据客户需求调整不同生产指标。

9. 一期产线产品有分类吗？

答：有的。有一条储能专线，两条线针对小动力车。

10. 现在国内大储主要针对五大四小的储能。有和他们沟通吗？

答：我们在建设生产线同时，也在和电力公司交流。他们在迫切需要看到我们的产品落地。从两个方面来讲，锂成本太高；钠电成本如果和铅酸差不多的话，会大大降低成本。

11. 我们和同行竞争优势在哪里？

答：这个行业还没有大批量生产，我们有相互交流，希望大家齐心协力拓展出来。现在每家的路径不太一样，现在看哪家先量产，谁品质和成本控制好。

12. 我们在负极等材料里面有没有什么关键的因素？

答：负极最关键，主要是硬碳。现在硬碳技术都克服了，能量密度低温系数等已经解决，关键是如何把产线做好，提高利用效率，需要我们好好努力。

13. 我们目前中试线最新进度大概怎么样？

答：预计年底投产，但是会超进度。我们到时候会邀请投资者来现场进行调研。

14. 两个问题，中试线的参数性能是按照之前披露的参数性能？正极负极自己建设产能，这种成本会做到更低吗？

答：我们之前公告的正极材料克容量 140mAh/g，负极克容量 300mAh/g，单体电芯 145Wh/Kg 左右，循环次数大概是 4000 次，大于 88% 的容量保持率。我们现在得出来的数据优于此前的数据。正极材料这部分成本优于竞争对手成本。

15. 正极负极产能是匹配现在的 2GWh 产能是吗？

答：基本匹配，产能可能会大于原来的电池产能。我们需要先满足自己用量，未来可能也会外销部分正负极和电解液。

16. 公司设备采购进度，安装进度？专利具体进度？

答：截止 8 月 31 号，量产的大部分设备已经定下去了。目前专利申请以及待申请的有 39 项，正极 9 项，负极 5 项，电解液 5 项，其他 20 左右，还在审批，审批后能搜索到，现在能看到专利号，还看不到专利内容。

17. 中科海纳有很多专利，公司有没有专利冲突？

答：各家的技术路线都不一样，不存在双方未来有专利纠纷的情况。

18. 我们前面价格正极负极电解液都是自己建设的吗？电解液溶剂溶质也是吗？

答：正负极是这样的，但是溶剂不是我们自己做的，溶质是六氟磷酸钠，需要在化工园区制造，但是我们高邮这个园区不是，六氟磷酸钠产业暂时经济效益规模不够，我们已经和相关企业达成战略协议了，他们会专供我们六氟磷酸钠。负极我们用的是硬碳的技术，自己的专利。整个投资额，按照正极负极电解液电芯，电芯最高，电解液最低，正极负极比起电芯来，没有电芯投入成本来得高。

19. 目前电池设备都订完了，正极负极也是在陆续推进是吗？

答：正极负极我们同步在建设。

20. 钠电池产业后续发展怎么看？产品端类似于 7-8 年前的磷酸铁锂，产品还有持续迭代的过程。产业现在玩家以后的发展态势如何呢？大家比拼的是技术还是什么方面呢？

答：针对钠电池来讲，钠储量丰富，安全性好，低温效果好。从能量密度角度来说，钠电池能做到 160-180Wh/Kg 左右，能够部分替代磷酸铁锂，钠电池便宜 30-40%。对于储能这一块，我们推出低能量密度超过 10000 次循环，成本低于 0.35 元/Wh 的电池。不同应用场景会有不同的电池产品。各有各的细分市场。对于钠电池，会有 180Wh/Kg 产品和磷酸铁锂竞争。

21. 和锂电池的竞争？钠电之间的竞争，在专利和产品技术迭代方面，会有谁比较领先呢？大家在聊专利的时候，都没有什么保护作用。专利现在是很重要的竞争壁垒呢？反而是在产品的持续迭代中呢？现在钠电池还不太成熟。是不是谁跑得快就能跑出来呢？

答：钠电池现在大家才开始，现在大家不断投入研发。我认为重点在路径去做产品，有些环节确实有难度。实际上来看，是路径选择以及后续的迭代。

后面是如何做好上下游的整合。如何做到上下游整合也是一个竞争优势。现在是供不应求，谁先做出来很重要。后面是成本比拼。从垂直整合角度来考虑了。

22. 公司公告规划很大，对应的单 Wh 多少钱呢？

答：我们有公告，单 GWh 5 亿元左右投入，这个是差不多的。

23. 现在公司资金筹划上如何？

答：资金部分，我们在公告中间和投资者具体说明了，一期 2GWh 自有资金 4 亿元，现在银行授信提升至约 20 亿元，我们初期 2GWh 是自有资金+银行贷款。后面 8GWh 不限于自有资金，银行授信和股权融资。视后面市场销售情况，如果供不应求，我们会加快速度。

24. 公司做过钠电池成本计算吗？

答：正极负极电解液初期我们测算电芯成本是 0.35-0.5 元/Wh，后续会低于 0.35 元/Wh. 具体要看量产数据精确测算。

25. 公司负极材料是生物质材料-秸秆吗？

答：我们有生物质材料和石油化工材料。

26. 我们钠电池单 GWh 产出情况以及毛利净利预估情况如何？

答：磷酸铁锂现在 0.85-0.95 元/Wh 之间，我们预估我们的售价在 0.6-0.7 元/Wh 之间。预估成本在 0.35-0.45 元/Wh 之间，毛利率大概在 30%-40%左右。净利率要分两个方面来看，以 2GWh 来看的话，成本可能会高，如果是 10GWh 的话，规模大，成本就低，净利预测会在 15%-20%。

27. 公司电解液会自己做，但是溶质会和相应企业合作，和下游电解质协商的企业中，和哪些企业有意向合作呢？公司会和大客户绑定还是一个分散的格局呢？

	<p>答：针对六氟磷酸钠，我们会和生产六氟磷酸锂大的企业合作，保证公司稳定生产。我们未来可能会多样化，签订长期的战略合作协议，我们也有合资等多样化合作方式。</p>
附件清单（如有）	参会人员名单
日期	2022年8月31日

附件：参会人员名单

序号	参会单位	参会人员
1	财通证券	付正浩
2	汇添富基金	夏德婕
3	广发基金	李晓博
4	易方达基金	倪春尧
5	华安基金	范伟隼
6	华安基金	陈淳
7	华安基金	陆奔
8	华安基金	胥本涛
9	国君资管	肖凯
10	杭州金投	胡晨
11	华安基金	蒋璆
12	华安基金	李欣
13	华安基金	刘畅畅
14	华安基金	李振宇
15	银河基金	鲍武斌
16	兴银基金	林德涵
17	万家基金	刘林峰
18	华安基金	陈泉宏
19	中科沃土基金	郝家宏
20	中科沃土基金	徐伟
21	金鹰基金	田嘯
22	华商基金	吕春瑜
23	凯石基金	黎磊
24	光大永明基金	王申璐
25	华富基金	范亮
26	泉果基金	郑磊
27	万家基金	胡文超
28	万家基金	王立晟
29	华泰资产	杨帆
30	泰达宏利基金	王国鑫
31	民生加银基金	朱辰喆
32	中海基金	范宗武
33	中邮基金	滕飞
34	诚熠	李璿
35	博道基金	郭晓萱
36	中银资管	宋柏宁
37	银华基金	郭思捷
38	中邮基金	戎凯
39	中邮理财	李默
40	万家基金	耿嘉洲
41	农银汇理	凌晨

序号	参会单位	参会人员
42	兴银基金	高鹏
43	富安达基金	路旭
44	公司股东	陈传管
45	East Spring	韩依瑾
46	万家基金	况晓
47	万家基金	束金伟
48	万家基金	刘宏达
49	万家基金	刘文杰
50	淳厚基金	谭啸风
51	绯鹤投资	邓鑫
52	中银资管	刘航
53	方略资产	游兰强
54	方略资产	林富康
55	厦门坤易投资	吴斯珍
56	上海逐流资产	蔡晓龙
57	上海大正投资	刘萌
58	上海青骊投资	金立伟
59	上海灏霖投资	寻贲
60	上海灏霖投资	周小钢
61	泰信基金	吴用
62	国金资管	曾萌
63	伯乔投资	杨生
64	伯乔投资	马波
65	上海河清投资	肖晗
66	北京泽瑜投资	孙龙
67	个人投资人	王毅
68	华安证券	王强峰
69	光大证券	马俊
70	兴业证券	李峰
71	国联证券	王海
72	东北证券	胡易珠
73	中信证券	汪浩
74	星泰投资	陈婷婷
75	谢诺辰阳	程浩然
76	谢诺辰阳	王桂兴
77	丹桂顺资产	钟震
78	伯乔投资	王峰
79	宸鑫资产	张宁
80	上海砥俊	荣子龙
81	熵一资本	陈乾
82	兴银基金	林德涵