

证券代码：600499

证券简称：科达制造

公告编号：2023-034

## 科达制造股份有限公司

### 关于 2022 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

科达制造股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 4 月 20 日（星期四）上午 9:00-10:00 通过上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络文字互动方式召开了 2022 年度业绩说明会。现将召开情况公告如下：

#### 一、业绩说明会召开情况

2023 年 4 月 12 日，公司在《中国证券报》《证券时报》《上海证券报》和上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）上披露了《科达制造股份有限公司关于召开 2022 年度业绩说明会的公告》。2023 年 4 月 20 日（星期四）上午 9:00-10:00，公司董事长边程先生，董事、总经理杨学先先生，独立董事李松玉先生，副总裁、财务负责人曾飞先生，副总裁、董事会秘书李跃进先生出席了本次业绩说明会，与投资者进行交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。

#### 二、投资者提出的主要问题及公司的回复情况

**1、目前海外建材的毛利率比较高，不知道今年或明年这个毛利率水平是否还会维持？**

回复：您好，目前公司的海外建材板块已经规划了“陶瓷+洁具+玻璃”的产品品类，在目前陶瓷机械 14 条生产线的基础上，根据当地城镇化的发展阶段正在新增 5 个陶瓷项目、2 个洁具项目、1 个玻璃项目，随着产能的释放每年应该都能有不错的增长。

目前公司在当地构建了不错的经营壁垒，公司对终端渠道的把握、当地生产的成本优势等，未来会保持较好的盈利水平。但当地市场发展的波动，公司部分项目尚在筹建期，可能会导致利润贡献略有波动，但基本会维持在 25-30%之间比较正常的波动。公司对未来市场的研判、提前的布局、持续的降本，以及当前已有的渠道、成本、经营优势，都有助于公司保持较好的竞争力。谢谢！

**2、看年报中有提及公司将加大配件耗材业务的布局，这部分业务具体是包**

括哪些方面？

回复：您好，配件耗材作为消耗品其实市场空间比装备更广阔，近年来，公司逐步拓展该业务，目前已有抛光线、压机、窑炉配件全系列配件产品及磨具耗材类产品，配以抛光产线承包、旧设备维修改造等服务，并已通过自营或合资等方式开展墨水、色釉料等耗材业务。未来，公司将进一步提升配件耗材业务的占比，为陶机板块贡献增量收益。谢谢！

**3、请问锂矿价格的下跌，对于公司的营业是利好还是利空？公司的应对措施有哪些？**

回复：您好，近期碳酸锂确实市价波动较大，从整个市场情况来看，如果碳酸锂长期保持在非常高企的价格，是不正常、也不利于新能源产业发展的。未来碳酸锂维持在比较合适的价位上，会更利于产业各个环节企业的长效发展。我们也看到4月市场情况在逐步好转，在新能源产业发展的大背景下，市场价格会逐步恢复理性，还请大家给企业经营多一些耐心。同时，参股公司蓝科锂业的产品成本较低，我们认为还是具备较好的边际效益及抗风险能力。谢谢！

**4、公司在海外除了做建筑陶瓷项目外，还做洁具、玻璃项目，这些项目大概什么时候会投产？市场空间及盈利能力如何？**

回复：您好，2023年在建筑陶瓷方面，预计加纳五期6线、塞内加尔二期3线、赞比亚二期3线、喀麦隆一期2条生产线将陆续投产；此外肯尼亚、加纳洁具项目亦将于年内投产，坦桑尼亚玻璃项目将于2024年投产。当前非洲人均瓷砖使用面积相比世界人均消耗水平尚有较大差距，而2021年加纳、肯尼亚及周边国家年洁具消费量约为439.88万件，而当地少数洁具生产企业产量不足1/4，不论是洁具还是玻璃品类都存在较大供需缺口，在此机遇下，公司持续布局陶瓷产线、拓展建设洁具及玻璃产线，有利于实现进口替代，抢占市场先机，目前公司海外建材业务盈利能力较好，随着各项目的投产将持续保持很好的竞争力。谢谢！

**5、未来在战略层面，陶瓷业务和锂电业务等是否会有一些有机的结合？除了非洲市场外，公司在其他海外市场是否会进一步的延伸规划？公司锂电装备是否会考虑一些海外的订单机会？**

回复：您好，关于非洲的协同是一直都存在的，随着公司在非洲5个国家开展业务，我们对当地的理解更加深刻，团队也不断完善、丰富，现在我们在非洲

有地质工程队，之前主要是做陶瓷业务原料方面的地质勘探，这几年逐步补充了锂矿方面的地质工程师。前期公司拿到一些锂矿、石墨矿的探矿权，我们一直都在考察中，这些其实都是公司全球化业务里的一些协同，借助本土化优势形成对其他关联业务的延伸。如果后续有合适的项目，能够有很好的协同，我们也会及时与大家交流。

此外，公司的建材业务目前也逐步延伸到南美，相关建材项目提交履行程序后我们将及时披露。今年我们还去秘鲁、智利、阿根廷考察了锂矿资源，相对国内环境，这些国家整体的基建、天然气、淡水等条件都比较艰难，不过南美一直是公司重点关注的区域，我们不会放弃在南美的布局。

锂电装备方面，目前公司规划的主要涉及两方面，一个是产品的丰富、多样化，目前我们主要是基于锂电材料的装备，公司内部新的战略规划是叫做新能源装备，未来我们会基于锂电装备去辐射其他业务方向，去寻找共性和技术积累，是否可以用于光伏、氢能装备还是其他方面，寻找一些技术装备的迭代。第二点就是区域，区域肯定不会局限于在中国，我们在海外有很多子公司和辐射的领域，我们会用好在现在全球范围内的一些布局网络，把它转化为内部的协同资源。谢谢！

**6、现在负极材料厂商都在扩产能，公司的产能也在快速爬坡，公司今年一季度的出货情况怎么样？盈利能力大概会在什么区间？**

回复：随着福建子公司一期、二期项目的投产，今年整体的产量比去年会有所增长，公司主要是做储能类的负极材料，和下游核心客户较为紧密，销售端问题不大。从去年下半年到现在，负极材料的价格波动比较大，我们也一直在推动内部的降本，无论是石墨化加工成本，还是负极材料成品成本都在优化中，一季度肯定没有去年盈利那么好，具体数据还请关注我们后续披露的一季报。谢谢！

**7、请问新股东广东联塑已经持有 7 个点，他们和公司后续是否会有一些实质性的合作？**

回复：4 月 14 号在公司的年度董事会上，广东联塑提名他们的集团行政总裁、执行董事左满伦先生担任科达的董事。我们认为，未来中国大型企业之间可能会加强合作，共同抵御全球范围的经济波动、各产业间竞争加剧的压力，联塑和科达本次的合作也是基于这种背景，双方会在全球范围内探讨不同的合作方向。

中国联塑的业务很广泛，它的塑料管道系统市场占有率特别高，2022 年营收超过 250 亿元。最近几年他们也在开展一些新能源的布局，进行光伏组件、储能类产品、建材风光之外产品的延伸。他们在全球范围内供应链的布局，其实和科达的发展思路比较吻合，双方都有各自的强项，他们在北美、中东、亚洲具有优势，而我们在非洲更有优势，目前也在布局南美，所以我们将在全球范围内探讨合作，后续双方会组成考察团去非洲等地区考察，探讨落地的合作项目。

#### **8、请问公司去年做了股份回购，今年还有类似回报股东的计划吗？**

回复：您好，公司在 2022 年完成了 5 亿元的股份回购计划。同时，公司已在 2022 年年报中披露，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 6.8 元（含税），共分配现金股利 13.04 亿元，回购及分红合计比率超 42%。未来，公司希望通过持续战略落地、业绩增长实现价值增长，与投资者共享收益，如有相关计划，公司也将及时披露并与各位交流。谢谢！

#### **三、其他事项**

关于公司 2022 年度业绩说明会的具体情况详见上海证券交易所上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com/>)。在此，公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢！欢迎广大投资者通过投资者热线、公司邮箱、上证 e 互动等多种形式与公司继续保持沟通和交流。

特此公告。

科达制造股份有限公司董事会

二〇二三年四月二十一日