

证券代码：688659

证券简称：元琛科技

## 安徽元琛环保科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	国海证券、华安基金、嘉实基金、正圆投研、大成基金、泰康基金、交银施罗德基金管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、聚鸣投资、常春藤、正圆投研、上海保银投资管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、长江养老保险、中庚基金、趣时、汇丰晋信、华夏财富、博泽资产、玖鹏资产、霄沣投资、万和资管、上海玖鹏资产、晨燕、东兴基金投研部、富安达基金管理有限公司、中信自营、东吴基金管理有限公司、华润元大、盈峰资本、胤胜、华西基金、合众资产管理股份有限公司、坚果基金、东证自营、中国人寿养老保险股份有限公司等近 40 名投资者。
时间	2023 年 11 月 21 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	元琛科技董事会秘书蒯贇先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书蒯贇先生答投资者问：  Q:复合集流体布局介绍： A:复合集流体主要有两块业务：复合铜箔和复合铝箔。 铜箔业务：正在积极送样，从上半年的 PET 铜箔转向 PP 铜箔。目前正在做前期测试循环。 铝箔业务：产品试制始于 9 月份，目前正在向客户送样。目前反馈表

现较好。

产业变化：公司明显感觉到下游客户在技术交流的频率和意愿上比以前更强，大家都在积极进行产品导入。

Q:PP 铜箔大概是什么时候送样？

A:PP 铜箔的送样在七八月份已经进行，物性测试和一些基本性能达标后，有些电池企业开始进行循环测试。我们自己在送样前，内部进行了将近 500 次的测试，容量表现不错。客户正在进行测试，但信息比较保密，不方便透露。

Q:公司是有给前 10 或者前 5 的客户在送样吗？

A:目前针对前十大客户和一些以国外客户为主的国内锂电企业都在进行送样，测试处在不同阶段。接触下来发现，不仅仅是前十大客户，很多小型锂电企业（专精特新）也对这项技术比较感兴趣。从今年开始，整体客户交流的范围有所扩大。

Q:铝箔已经到循环测试阶段？

A:是的。我们样品已经经过了 2-3 轮迭代，近期终端客户认为我们送样产品达到要求，就开始做成电芯测试。

Q:铝箔设备大概有几台？用的是谁的？

A:铝箔是两条线，考虑到价格问题，公司更倾向于选择国产设备。目前下游客户对铝箔的需求是希望降价，因为目前铝箔的成本和售价较高。因此选择国产设备（有进一步的降价空间）是更有利于公司业务发展的策略。

Q:铝箔设备造价大概是多少？

A:是国外设备的 50%以内。

Q:铝箔产能?

A:两条铝箔线大概 1GWh 的产能。

Q:铝箔什么时候能看到下游订单?

A:目前公司有一些小型订单，但主要是解决量产稳定性的问题。需要连续化生产 5 千米以上，线速达到 20 米每分钟，是比较合适的量产水平。

Q:铝箔未来扩产规划?

A:目前公司与设备厂家达成了合作的意向，如果未来扩产的话，设备会优先保供。但目前还没有比较详细的扩展计划，取决于下游需求什么时候能大批量的起来。另外，公司也在保证自己的产线先走通，然后再去做大规模的产能扩张。铝箔的工艺和生产的一致性，比较好去做大规模的复制，现在没有比较清晰的扩产计划。

Q:铝箔国产设备供货周期?

A:6-8 个月。因为有些核心零部件需要进口。

Q:铜箔的前期规划产能是多少?

A:1GWh。目前核心是解决成本问题。目前 PP 铜箔已经到了一个关键阶段，不再纠结于 PP 表面的附着力问题，从公司内部测试和外部友商测试的反馈来看，整体在电芯的测试情况向好，通过测试只是时间问题。核心问题是保证成本达到客户的需求。在与下游客户沟通中，技术部门关心技术指标，而采购部门关心成本问题。目前 PP 铜箔的成本还是高于传统铜箔的，这是需要解决的关键问题，可能会比技术问题更复杂。

Q:复合集流体技术路线是否有变动?

A:目前公司认为还是以成熟的两步法为主，传统两步法的设备随着使用越多，会越来越成熟，降价空间也会越大。而一步法或其他方法的新设

备处于初代阶段，可能还需要迭代和优化，成本优势可能没有那么大。因此，明年公司可能仍在传统的两步法。一步法我们在做技术储备。

Q:三步法有考虑吗？

A:有尝试过，我们镀铝的蒸镀设备蒸发舟可以改，改成铜的，就可以做镀铜。但后期要看怎么和客户沟通。目前我们三步的成本高于两步，后面可能会有突破。目前更倾向于两步法。

Q:对复合集流体整个行业的看法，预计什么时点起量？

A:2024 年上半年起量没有太大问题。客户对铝箔成本不敏感。铜箔业务现在也可以起量，但客户对铜箔的成本比较敏感，铝箔会比铜箔慢一个季度或者两个季度，预计明年中期量产。因此，公司现在主要关注成本问题，包括设备成本和辅材价格。这是一个多方博弈的过程，需要与设备厂家和下游客户共同协商解决。

Q:基膜已经确定不用 PET 了吗？

A:动力电池行业的复合集流体暂时不用 PET 基膜。消费电子行业在用 PET，主要是因为不需要高循环，没有严苛的测试条件。我们现在主要以 PP 为主，未来核心客户以动力为主。

Q:良率情况：

A:铜箔和铝箔方面都没有连续化生产，没有良率概念。但铝箔良率预计会好于铜箔。

Q:主营业务前三季度的情况如何：

A:今年三季度营收情况与去年持平，但利润端出现了一些变动。这一变动主要源于公司今年的转型、费用提升、剥离业务的减值等影响。此外，今年主营业务需求端有所减少，下游钢铁、水泥等与房地产相关的行业需求下滑，导致应收账款金额较大。电力市场需求整体较好，今年电力盈利

	<p>端出现回暖状态。目前电价已经完全放开，电力行业的盈利条件转好。对于公司来说，电力客户的质量会更加优质。</p> <p>未来公司的客户方向有所变化。由于国内需求端下滑，公司正在积极向一带一路市场拓展，去年出海业务占比 10%，今年计划将出海业务占比增加到 15%以上，也在加大出海的投入。此外，公司正在进行产品服务转型升级，为下游客户不但提供传统耗材产品，也提供能源管理和节能降碳服务，并将工业大模型和节能降碳手段融入客户的服务中。</p> <p>同时公司正在积极开展新业务的订单转化，但目前转化规模较小。明年希望在集流体业务方面实现更多转化，为公司的营收和利润做出更大贡献。</p> <p>Q:主营业务 Q4 和明年怎么预期？</p> <p>A:Q4 会做大规模的检修，销售规模和回款优于前三个季度。2024 年主业大概率优于 2023 年，从下游的反馈来看，明年电力行业盈利效果会更好，钢铁、水泥等与房地产相关的行业也会逐渐复苏。客户整体盈利情况会变得更好，部分客户的招投标大项目也会放在 2024 年。因此，2024 年整体需求端优于 2023 年，客户的整体盈利水平和经营质量也会优于 2023 年。</p> <p>Q:第三方检测业务进展如何？</p> <p>A:检测业务与主营业务是强相关的，今年客户端需求下降，检测业务也相应下降。此外，政府采购因财政紧张而有所控制，导致 2023 年检测业务没有出现大幅度增加。2024 年会和主业一起好转。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 21 日