

证券代码：688148

证券简称：芳源股份

广东芳源新材料集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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_____
会议时间、参与单位名称及人员姓名	2022年7月28日（现场调研及电话会议） 广发基金 敖明皓；广发证券自营 邹昱旻；平安资管 李牧璇、聂潇；宝盈基金 朱凯；华能贵成信托 黄凯立；华拓资本 肖凯旋；中信证券资管 黄源；大岩资本 蒋晓飞；招商证券 刘珺涵、陈宇超；天谋投资 蒲仁杰；上海乘舟资本 鲍孙建、徐鹏飞；华能信托 王浩宇；汇丰晋信基金 韦钰；泉果基金 郑磊；希瓦资产 卓亚；Power 加拿大鲍尔 林昊；景元天成投资 邓志锋；领骥资本 周若承；Schroder 孙雨
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长罗爱平、董事会秘书陈剑良
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书陈剑良先生介绍公司基本情况 公司成立于2002年，主要从事三元正极材料前驱体和镍电池正极材料的研发、生产和销售。产品主要用于锂电池和镍电池制造，并最终应用于新能源汽车动力电池、储能设备及电子产品等领域。2021年公司在上交所科创板上市，2018年到2020年NCA三元前驱体产品出口量国内第一，主要客户包括松下、贝特瑞、邦普等。截至2022年3月31日，公司共有62项专利，14项发明专利。公司创始人及核心团队为中南大学有色金属冶炼博士及教授。公司收入从2018年7.72亿元增长至2021年20.70亿元。根据高工产研数据，2019年-2025年预计全球三元正极材料前驱体平均每年需求量增速为56.64%。目前产能规

划为募投项目 5 万吨三元锂电前驱体和 1 万吨电池氢氧化锂，芳源锂电 2.5 万吨三元前驱体和 6 千吨电池级单水氢氧化锂，广西芳源飞南 5 万吨三元正极材料前驱体，各项目正在按进度推进当中。

二、董事长罗爱平先生介绍公司产业规划及战略布局

董事长原为中南大学冶金系教授，专门从事有色金属分离及提纯。2005 年，公司开始向比亚迪批量供应球形氢氧化镍正极材料；2015 年，公司突破并掌握高镍 NCA 三元前驱体的关键工艺技术，并于 2017 年正式向松下批量供应高镍 NCA 三元前驱体；2019 年 10 月向松下供应的主要产品从 NCA87 转成 NCA91，在高镍领域形成了明显的技术优势和品质管控优势。

公司在资源综合利用方面优势凸显。公司 2002 年成立起做电池回收，坚持资源综合利用和全线循环，有一定成本优势。

产品及客户方面，公司倾向于继续发挥高镍优势。目前松下为公司最大的客户，邦普 6 系疫情后开始恢复，预计贝特瑞、SKI 的合资工厂的 NCM88 今年将会逐步起量，整体客户结构逐步优化。目前公司设计产能为 3.6 万吨前驱体，今年下半年募投项目建成后产能会逐步释放，目前已有、在建及规划中产能共 16 万吨左右。

后续产业规划方面：1、往资源端靠，重点关注电池回收，跟已经做电池回收但没有综合利用的企业加强合作，甚至不排除股权合作。充分发挥技术领先的优势，转化为成本优势；2、产业链整合，也有可能走一体化的道路，还需看行业发展方向。下一步重点往原料端和客户端发力，努力打造性价比；3、进行客户扩张，开发新客户。

三、问答环节

Q：公司与飞南的合作股权比例大概是什么样？

A：公司占比 51%，飞南占比 40%。

Q：后续与有镍矿的企业合作股权比例大概怎么安排？

A: 公司希望后续以控股子公司形式与掌握镍矿资源的企业共同合作开发三元前驱体产品。

Q: 1.6 万吨的氢氧化锂的投产节奏?

A: 1.6 万吨氢氧化锂主要是芳源循环及芳源锂能的项目，循环项目预计 2022 年 10 月投产，芳源锂能项目预计 2024 年投产。

Q: 生产氢氧化锂的电池废料稳定吗?

A: 现在很多人在做，量慢慢起来了。主要来源是拆电池的厂商，含量 5%左右的废料。镍、钴、锰的回收率在 97.5%以上，锂的回收率在 90%以上。上游回收慢慢在起量，恒创睿能和邦普也收了不少的量，有直接收黑粉也有收电池的，放电、破碎过程可能委外，规避环保、安全风险，现在还有很大一部分原料来自于极片，从韩国进口的。

Q: 松下、邦普、贝特瑞明年拆解出货量?

A: 数据不方便说，今年受疫情影响可能有难度（今年 3-7 月份都受影响），明年没有疫情影响预计回归正常。

Q: 电池废料来源保障性强不强?

A: 现在在慢慢起量。

Q: 上游电池回收大概何时会形成规模性?

A: 现在量已经不小，另一来源是极片（韩国进口），产业慢慢起来了。

Q: 6 万吨对应每年翻一番的营收是不是偏乐观了，现在整体的均价 11 万左右?

A: 还有一部分锂的收入，我们现在的售价会略高，不同客户不一样的。

Q: 特斯拉通过自己的渠道和松下都在采购, 比例大概是多少?

A: 特斯拉主要通过自己的渠道采购 NCM, 松下主要供应 NCA。

Q: 疫情对于收入端有什么影响? 加工费今年看有没有影响?

A: 疫情期间的运输、物流成本, 俄乌战争、限电、辅助的化学原料等都有增加, 成本在上升, 我们希望能增加加工费并通过价格传导至客户, 我们与客户的定价较为灵活。

Q: 辅材原料布局如何考虑?

A: 江门电化厂准备迁到我们园区, 公司有意向进行合作, 在广西也在努力寻求配套。目前辅料供应量没有问题。

Q: 产品定价是随行就市?

A: 按照镍、钴、锰成本加成。或者按照金属计价、或者按照硫酸盐计价, 我们不买硫酸盐, 生产硫酸盐中间还有一部分利润。

Q: 计价公式里硫酸、液碱等都没算进去, 对于今年前驱体盈利的影响?

A: 关于液碱: 江门电化厂准备迁到我们这个园区, 我们后面希望是参股的形式参与。本来以前整个行业的产能过剩, 但是由于新能源产业的促进, 很多省份是非常缺碱的, 电化厂的产能不太好批。现在的量没什么问题, 就是价格高一些。现在也在逐步下降。

Q: NCA/NCM 产品一吨的净利大概是多少?

A: 剔除股份支付等因素的影响, 大概 5,000 元左右利润, 未来锂回收规模做大以后, 公司整体盈利能力也会有所增加。

Q: 公司和飞南布局的镍回收和主流的火法、湿法相比经济性怎么

样？

A: 从技术路线而言，湿法的技术更具有成本优势。

Q: 公司从高冰镍做到硫酸镍，或者从 MHP（氢氧化镍钴，中间品）做到硫酸镍这方面一吨的成本大约是多少？

A: 公司没有用高冰镍，公司一直用 MHP，具体成本不方便透露，整个行业都很关注。

Q: 从硫酸镍到镍中间品的价差在扩大的，Q3 在这方面盈利能力是否能看到提升？

A: 目前较多 MHP 在进仓库，预计公司未来盈利能力能有所提升。

Q: 明年订单的可见度有多少呢？

A: 一般要等到 12 月份才和客户定下一年度供货的计划。

Q: 最近镍价格降的比较快，和松下的定价不受这个影响，但是和其他客户的定价会不会有库存损失的情况？

A: 公司没有高价的镍库存，这波镍行情对于公司基本没有影响。可以看到公司 2021 年年报的库存是不少的，那段时间想高价把产品卖出去，但是由于那段时间行业不稳定，产品销售渠道有一定影响。公司最新订的 MHP 也是按照 7、8 月的均价来订的。

Q: 松下的收入端定价是按照伦镍定价的，原料端是按照国内的价格定价，目前两边还存在价差，怎么解决？

A: 不存在的，松下什么价格卖给我们，我们按照什么价格卖给他们。不承担跌价损失。

Q: 新的技术方向有没有做技术储备？

A: 三元是一代技术，一代技术形成不是那么容易退出的，有新的

技术出现很正常，但是三元整体出现了二十年来，目前看来是很成熟的。三元的资源循环对于产业是一个很好的促进，比如像磷酸铁锂的回收，目前中南大学的老师在做的课题，发现磷酸铁没办法回收。三元的回收相对好做。公司主要开发的新产品是二元，NM72 产品。我们所处的行业更多是客户定制型的，不是我们发明一个型号去给客户，客户需要公司一起去定标准，一起做研发。公司的策略就是跟紧高端客户，就能跟紧高端材料。

Q：为什么是按照 M-3 的计价方式？

A：公司和松下的定价模式是 M-3 定价，比如 3 月份还在按照去年 12 月的价格卖给松下。定价模式主要是由于公司最早与松下签订合同时考虑到买原材料、运输、生产、交付整体的周期大约需要三个月，这样签订保证公司不承担涨价风险。

Q：目前 6 系、5 系毛利稍微低一些？

A：高镍毛利会相对高一些。公司目前有一款新品 NC92 已经做到吨级别的出货了，明年会有专门的模块来做这个产品，已经有开发中的客户。

Q：对今年整个供需格局怎么看？今年排名前三几家产能放量，如果年底杀价对整个行业会造成多大影响？

A：一是看产品是否通用，客户一般是有壁垒的。在产品开发上面一般都是专用产品，而且客户导入存在一定的周期，很多情况都是在混朋友圈，互相抢夺客户都比较难，尤其是高端客户。实事求是短期内我们没有想法把股价搞得很高，主要还是把自己的事情做好，把产能释放出来，公司走的比较扎实。

Q：原材料的库存情况怎么样？采购周期大概是多少？

A：库存情况具体数不记得，一般会保持安全库存（1-2 个月）。

	<p>Q: 一般是一个月或者两周的安全库存?</p> <p>A: 不止, 现在的原材料至少要预备一个半月到两个月的库存, 要充分考虑到海运的运输周期有延误。松下的镍豆就是预了两个月库存。</p> <p>Q: 目前采购方面有恢复吗?</p> <p>A: 目前有采购 MHP 及含锂的原材料, 其他方面的采购还没有恢复。</p> <p>Q: 锂回收盈利情况?</p> <p>A: 今年投产 10,000 吨, 另外 6,000 吨投产到 2024 年度。盈利能力比前驱体有所增强, 但是具体的数不太好预计, 是在动态的波动。目前主要考虑的问题是把回收率做上去。按照我们自己的盈利预测, 乐观情况下, 明年锂产品线在整个公司业务收入中大约贡献较大的营收, 如果能做到 5,000 吨, 按照目前 50 万每吨的市场价格那就是大约 25 亿元。</p>
附件清单 (如有)	不适用
日期	2022 年 8 月 3 日