

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：2022-005

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	中加基金、华商基金、天治基金、Golden Nest Capital Management (Hong Kong) Co. Limited、上投摩根基金、长信基金、银河基金、中欧基金、华宝基金、南方基金、太平养老保险、Aspex Management (HK) Limited、上海合远私募基金、泉果基金、兴证全球基金、上海复胜资产、华泰柏瑞基金、景顺长城基金、诺安基金、海南进化论私募基金、富达基金、圆信永丰基金、永赢基金、北京源峰私募基金、银华基金、Pinpoint Asset Management Limited、鹏华基金、嘉实基金、深圳展博投资、诺德基金、前海人寿保险、中国人寿资产、上海瓴仁私募基金、Bosera Asset Management (International) Co., Limited、东吴基金、深圳多鑫投资、兴业基金、Polymer Capital Management (HK) Limited、东方基金、建信基金、招银理财、中信证券、长城基金、富安达基金、易方达基金、Strategic Vision Investment Limited、上海浦泓私募基金、申万菱信基金、中国人寿养老保险、光大保德信基金、Parantoux Capital、华夏基金、万家基金、相聚资本、华安基金、国泰基金、上海东方证券、广发基金、中庚基金、太平资产、博时基金等 120 余名投资者
时间	2022 年 11 月
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介绍公司基本情况:

主营产品是高分子过滤滤袋、膜材料和催化剂, 主营服务是第三方检测服务和双碳服务, 从 19 年到 21 年的连续增长率保持稳健, 今年业绩受疫情影响波动, Q3 业绩下滑系上半年原材料价格波动, 公司转型研发费用和管理费用大增以及开工项目延迟确认收入, 根据股权激励目标, 今年业绩预计增速 20%-25%, 明年会恢复到预期增速;

电力改造拉动主营业务增长:催化剂业务主要来源电力, 钢铁和小锅炉业务, 过滤材料业务主要来自于电力, 垃圾焚烧和小锅炉, 未来电力灵活性改造和新建电力机组会带来新增长, 老电力机组的环保需求也会给业绩带来正面影响;

水泥脱硝催化和垃圾焚烧拉动催化剂增长:一些省份陆续出台水泥脱硝超低排放改造, 明年水泥脱硝改革市场进一步发展, 垃圾焚烧使用的过滤材料以及催化剂在做国产替代; 第三方检测服务快速增长。

新材料业务进展: 2020 年开始关注复合集流体领域, 具有相应膜技术、人才储备、场地以及供应链布局, 去年年底正式立项集流体项目, 第一条量产中试线预计今年 11 月完成设备安装及调试。

新布局产业情况:与中科院及中科大相关高校研究所合作, 并通过设立科创研究院和材料研究院, 去做前瞻性工作及相关共性技术研究;

二、互动问答

Q:三季度主业下滑, 是因为哪一块的需求产生了影响?

A:整体来说这块业绩其实并没有下滑, 保持正常的增速。但是利润端有一定的下滑, 主要来源于原材料的波动。上半年基本的原材料都有 30%以上的波动, 这个波动在短时间内无法传导到下游, 所以在 Q3 才体现出来。第二, 是公司在做战略转型, 管理费用和研发费用有大幅增长。第三, 今年其实整体的业绩收入增速都低于预期, 可能受疫情影响, 一些开工的项目的收入要等到之后才能确认, 所以整体业绩受到影响。之前业绩的预计增速是 40%以上, 但是现在业绩增速下降到 20%-25%。这些原因也影响了利润端。

Q:未来业绩展望?

A:明年在公司主业这一块,受益于电力机组的新增项目,包括灵活性改造,以及水泥脱硝改造的加速,基于公司目前在手订单来看,明年的业绩能够得到一定保证,而且增速应该是高于预期。此外,利润端也会得到一定回升,因为8、9月份之后,原材料的价格也在陆续回落。所以公司有信心明年的业绩可以达到预期增速,利润这块恢复到2021年的盈利水准。

Q:PPS膜有进入电解水制氢的电解槽的市场里吗?

A:目前没有。关于PPS,PTFE以及PI膜材料,基本是基于公司自身的研发需求,公司在电解水制氧以及质子交换膜领域也进行了一些研发。但目前还是实验室阶段,没有进行市场推广。关于PTFE膜,这是公司本身需要使用的过滤膜材料,公司也有自己的异步双拉产线,PTFE膜已经进入了市场。

Q:关于公司转型是怎么考虑的?

A:公司关于复合集流体做了一些准备工作。2020年,公司就已经关注到功能性膜材料在新能源领域的利用。当时的关注点是功能膜材料在电容膜,电容器以及光伏电容这一块的应用。当时公司也与附近的设备厂家进行了沟通,了解到复合集流体在电芯中的一些应用,但是在当时(2020年)还是比较初期的。公司做了一些关于复合集流体的调研,并于2021年拿到了一块130亩的化工用地,就此准备积极转型。特别针对于新型材料的应用,公司也是积极就材料在不同领域的应用做了一些工作,不仅仅是环保领域的应用,也是新能源领域的应用。公司在2021年关于功能性膜材料立项,归入了130亩循环材料产业园这个大项目里面。去年年底,公司正式立项集流体项目,积极与上,下游产业链对接,在资金,土地,,厂房,人才和产业链上都进行了积极的布局,以面对市场的变化。复合箔材市场在2020年的时候还不明朗,但在2021年底的时候已经能看到一个比较积极的变化以及确定性的信号,包括下游厂商,电芯厂商的积极需求。所以公司针对这个业务也进行了一定的布局 and 准备。

Q:复合集流体的进展,是否已经开始接触客户,送样?

A:上半年期间公司是在实验室针对这些材料进行一些实验。6、7月份复合

箔材产业突然火起来，有很多人来交流过，公司也对自己的实验材料以及委外加工的材料做了一些验证。但是公司通过自己的测试，认为实验室设备和后面的中试样产线的设备的整体概念还是不同的。所以公司也是积极跟下游的电池厂商做技术交流，但并没有进行相关的送样。公司的第一批设备预计今年十月底落地，但是受合肥疫情影响，公司的布局和设备进场有一些滞后，但是随着现在逐渐开放，公司还是按照原计划去进行，第一条线的设备安装可能预计 11 月完成。

Q:如何看待复合箔材市场呢?公司的核心优势与竞争能力?

A:第一点，复合箔材涉及很多方向，材料、中间的真空设备、磁控设备、最终的电镀设备、离子置换，以及这几个环节的链接，都是很重要的。关于公司的优势，第一，就是材料上有共性技术。针对膜材料，公司有数年相关膜材料制备以及改性的经验在膜材料的制备和改性这一块，公司是有比较深厚的技术和人才积累的。第二，就是公司目前处于合肥市新能源产业链的中心区域，一些落地过程都得到了政府的大力支持。目前，公司也是在积极补齐核心材料产业这块。公司距离下游厂商，电池厂商，以及上游设备厂商，膜材料厂商很近，基本上都布局在公司方圆 100 公里以内的一个区域内。所以针对整个产业链的落地和下一阶段的布局，公司是有信心的。第三，是时间优势。公司是进入复合箔材比较早的，2020 年就开始这一块的接触，去年也进行了相关的立项。所以在时间这块，无论是与设备厂家的接触，还是土地布局，人才储备，以及现在的进度，公司应该还是处于第一梯队的。按照公司的节奏，陆陆续续在今年年底以及明年年初能得到一些重大成果。第四，基本要素这一块公司也有相关的储备。关于人才，公司有一些材料领域的人才，包括之前从事过相关行业的人员，针对真空设备，电镀设备，以及以前从事过卷对卷相关材料的技术专家。所以整体来说，公司对于自己能做好这件事情是比较有信心的。现在的核心点还是在于什么时候出产品，效率，以及产品出来的良率和成本。

Q:磁控和水平电镀设备分别用的是哪家的?

A:水平电镀是东威的设备，目前第一批到位的磁控设备是腾胜的，其他部分现在不方便说。

Q:关于下游送样的看法与打算?

A:虽然尚未进行送样,但是公司跟下游的相关电池厂商以及研究院都有积极的沟通。他们对公司的送样也是比较欢迎。虽然实验室产品送样也可以,但是用量产线产品送样比较好一些。因为未来的送样过程可能持续 3-6 个月,并且需要不断迭代去送样,所以公司觉得现在不用太着急这个事,等到把自己的产品打磨到不错的阶段再去送样也是可以的。

Q:后面会给哪些企业送样?

A:CR5 客户都会去送样。目前跟部分电池厂商也有沟通,宁德和国轩对外部送样是很欢迎的。因为目前说实话,复合箔材这一块没有哪一家能提供特别稳定的,高良率,高质量的产品,这块产业还是在不断发展过程中。上游电池厂商肯定是欢迎更多的这些企业进入,才能真正推动这个产业。

Q:预计什么时候开始送样?

A:公司预计可能是在元旦左右。具体时间还取决于公司内部进度,以及跟下游的沟通情况。

Q:公司做 PET 铜箔还是 PP 铜箔?

A:两块材料都在做,最早做 PET 多一点,当时第一批材料是用的 PET。后面公司也做了 PP,但是 PP 相较于 PET,加工难度确实是上升了。后面两个都会做。

Q:后续考虑做复合铝箔吗?

A:关于复合铝箔公司目前也在交流和布局中,但目前第一步还是做复合铜箔,现在第一批设备以铜箔为主。

Q:复合箔材前段磁控溅射,后段 PCB 这一块的技术能力是怎么去搭建的?

A:关于这个真空设备这部分,就是 PVD 这一块,公司通过相关的设备厂家做一些储备。关于电镀这一块,公司储备了一些之前从事过相关 FPC 软板以及半导体行业,有电镀经验的技术人员。此外,公司也有一些之前从事过集流体行业的人员。

Q:主业现金流一直不是很好的原因?

A:公司前段时间的现金流还可以,今年可能受到一些特殊的原因,包括疫情方面的影响。以及公司主业所处行业整体存在账期,因为公司的一些项

目是通过工程公司去做招投标，工程公司跟下游的账期也会直接影响到公司，有时会对现金流造成一定的影响。公司现在也开始积极布局，跟终端客户直接联系，减少工程公司的相对占比。现在工程公司在业务收入结构的相对占比大概 50%。公司未来会提高终端客户的占比，也可以不断提升现金流水平。

Q:想了解公司的下游的状况，是看网上的招投标信息还是有一些其他的指标？

A:公司下游比较分散，从电力，钢铁焦化，小锅炉，以及水泥，垃圾焚烧，光伏玻璃。如果细分行业，至少可能要细分到 7、8 个，所以总体来说，没有一个比较整合的关注目标。但是可以关注，电力行业，整体的新的装机容量，新的装机机组，这些都是增量，因为以前电力这块大部分都是对已有的电力机组的更换，是存量。另外可以关注招投标信息。

Q:公司布局了很多新业务和领域，比如氢能和复合箔材，人员上如何安排？

A:一部分是公司跟高校的合作，依赖高校的研发力量以及基础，有一些东西的市场还没有成熟，公司在进行一些前期性的研究，比如氢能，传感器，电解水制氢等等。公司会根据相关高校，比如科大，中科院的一些技术进行产学研推进。另外，公司也成立了自己的科创研究院，和马上要落地的材料研究院。公司也进行了相关人员的储备，近些年也加大了科研经费，研发经费的投入。公司既要依靠高校力量，也要有自己的基础积累。总体来说，在人员这块的储备还是比较不错的。公司也会根据优先级，包括成熟程度，进行分组，一些共性的研发会同时进行。

Q:未来 2-3 年收入端大概的增长如何？

A:根据公司目前的股权激励目标，收入端年复合增长率 25%。至于新业务端，公司会有一些预期，但还是要取决于下游的需求，需要订单去支撑。前面提到的 25%的增长率是既有主营业务的收入增长，也会有一些额外的增速来自于新业务的转型。

Q:从膜的角度来看，PP 比较紧张，布鲁克纳设备上量的速度也会比较慢，这在复合箔材明年起量的时候会不会成为瓶颈？

A:公司与布鲁克纳之前沟通过，布鲁克纳设备目前排产应该到了 2026 年。

	<p>相关的一些材料厂家也去进行设备的采购，用于 BOPP，用同步双拉产线做，应用于电容膜。关于现阶段会不会产生供给或需求的变化，目前感受是没有的。现在这个产线不仅仅布鲁克纳可以生产，一些国内的相关公司，大连有一家公司，北京有一家公司，合肥也有一家公司，也在做同步双伸线的预投。国内的交付周期大概是 15 个月，也有一些公司在进行预生产。所以公司判断，在明年以及后年，可能在某一短期过程中会产生一些供需变化，但是在后年，比如说 2024 年，公司认为 PP 是不会产生供应紧张的。</p> <p>Q:PP 做复合铜箔有粘黏性的问题,现在有没有解决?</p> <p>A:PP 材料在磁控端和水平电镀端确实有加工难度，因为材料比较软，还有粘黏性，断膜，以及受热不均的问题，公司现在都在努力解决。公司觉得未来最大的问题还是一致性的问题，如何解决后续产品的一致性问题是公司未来努力的方向，一致性问题就包括了粘黏性的问题。通过努力可以在一批材料上达到一定附着力水平，但是如何在连续化生产过程中，保证所有产品都能达到这种附着力水平，或者其他性能指标，这才是后续要解决的问题，就是保证产品的一致性和连续化生产过程中的一致性。如果是仅仅是一个粘黏性问题，是可以解决的，但是如何保证未来在良率达到一定程度，连续化生产过程中，保持产品的一致性，这是未来要解决的问题。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月