

证券代码：001301

证券简称：尚太科技

石家庄尚太科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	见文后附件
上市公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书 尧桂明
时间	2023年2月14日上午10:30-12:00
地点	公司北苏总部二楼会议室
形式	线下现场调研
交流内容及具体问答记录	<p>1、请介绍一下公司目前市场和经营情况？</p> <p>答：（1）市场情况</p> <p>从市场需求来看，2022年底新能源汽车补贴退坡，终端消费客户需求趋于理性，新能源汽车面临“价格调整”与“产品升级”的“内卷”态势，2023年开年以来，新能源汽车需求相比2022年较为“冷清”。行业内锂电池厂商受前述市场环境变化，加之2023年春节、销售淡季及去库存影响，锂电池厂商排产不积极，下单不活跃，整个负极行业面临需求放缓甚至疲软的情况，2023年1-2月整体行业有效订单相比2022年高峰月份下降明显且程度较深。目前来看，预测锂电池市场需求在3月份将逐步略回暖，但幅度尚不明朗。</p> <p>从负极行业供给来看，随着2021年以来行业火热，整个负极材料行业厂家、第三方石墨化代加工厂家或者外部转型厂家积极扩充产能，2023年，包括行业头部企业在内的前述扩产厂家均进入产能释放期，行业以石墨化工序为核心的有效产能预计将翻倍，负极材料行业在未来几年整体面临产能过剩的局面。以公司为例，公司2023年有效产能约24万吨/年，有</p>

效产能相比 2022 年来说，也达到了翻倍的状态。根据公司内部初步调研数据，目前新进入厂家和第三方代加工厂商在 1-2 月大部分产能处于闲置状态。

因此，从目前掌握的市场供需和预测数据来看，负极行业市场供给远大于需求，在未来需求增速较 2022 年增速降低一半的假设前提下，负极行业 2023 年以石墨化为核心的总体有效产能（还不包括将要启动建设新产能）需要在未来 2 年甚至更长时间内逐步消化，整个负极行业预计将面临有史以来周期最漫长和最激烈的竞争形势和行业格局调整。在此状态下，那些有客户优势、技术优势、成本优势、资本优势、品质优势等优势均没有明显短板、综合竞争力较强的企业有望获益，并更大概率继续生存并稳健发展，其市场份额有望提高。

(2) 公司经营情况

为应对 2023 年初及未来可能的市场竞争，公司利用成本优势，已下调了产品销售价格，虽 2023 年 1-2 月单吨净利润有所下降，但相比同行业公司来说，盈利空间仍较明显。公司产品价格下调之后，部分产品价格已接近部分负极厂商成本线，在同样报价的情况下，将挤压高成本负极厂商的盈利空间。此次行业供需变化及价格调整，对公司来说可能是一次机遇，公司将凭借成本优势、技术优势、客户优势和资本优势，在激烈的竞争中力争扩大市场份额。

目前行业面临的市场环境不够明朗，市场竞争很激烈，公司 2023 年开年以来的销售量也未达到满销状态，但公司对未来市场需求有信心，公司一季度利用目前焦类原料价格较低、刚上市资金充裕、单吨成本行业领先的优势，继续正常生产，特别是石墨化工序保持满产状态，垒库存，以应对未来下游客户需求回暖和扩大市场份额之后的出货需求。

2、请介绍一下公司目前客户情况？

答：公司未来新客户开拓持续专注于动力电池和储能电池

领域，具体着重于三方面，一是国内市场，公司将优先开拓与优质整车厂进行深入合作的动力电池生产企业，二是海外优质客户，三是储能电池细分领域的优秀企业。

宁德时代是公司最大的客户，最近几年，负极材料销售占比下降，目前维持在 60%-70%。按照宁德时代公开披露的产量和公司销售量进行简单换算，预计公司供应的负极材料最近几年在宁德时代的份额约 20%左右。我们希望 2023 年能继续保持甚至提高这个份额比例。

储能电池是公司 2023 年重点开拓的产品领域。储能电池因为其使用特性，整体能量密度和倍率性能要求低，下游客户对成本的敏感性较高，总体的产品平均成本低于动力电池，这也是公司较为擅长的领域。公司目前已成功量产了远景动力、中兴派能、瑞浦等新储能客户。

3、请介绍一下焦类原料的情况？

答：公司采购的中硫煅后石油焦用于石墨化炉的填充料，经过石墨化炉高温后，形成石墨化石油焦对外出售，主要当做增碳剂用于钢铁厂、电解铝，虽然总体的市场需求规模较大，前几年毛利率较高，但目前钢铁厂和电解铝的产能已稳定，行业增速已经放缓，该业务的毛利率也下降，具体毛利率情况可以参阅已披露的公司招股书。公司预计石墨化石油焦业务在未来将保持采购与销售的成本平衡，无法给公司贡献太多的利润。

负极材料对石油焦的要求较为苛刻，石油焦作为石油化工的副产品，全球每年的产量相对较为稳定，面对近年高速增长负极材料用焦需求来说，高品质的低硫石油焦已变得较为稀缺。面对用焦需求，公司计划从几个方面着手：一是加大原材料甄选技术的投入，在全球范围内甄选焦类原料，扩大焦类原料的采购源；二是加大对中硫石油焦等可替代焦种的开发力度。

4、公司成本做到行业领先的原因？

答：公司成本做到行业领先关键是以石墨化为核心的高水平一体化生产基地的构建，石墨化成本处于行业较低水平。公司石墨化成本领先的主要原因为：

一是焙烧工艺的开创性应用。公司开创性的在石墨化工序前增加了焙烧工序，经过焙烧之后，物料的密度大幅提升 60% 以上，石墨化炉的装炉产量大幅提升，同时经过焙烧之后，部分杂质、挥发分逸出，有利于后续石墨化工序的送电曲线控制，耗电量将有所下降；提高物料品质稳定性、均一性，同时减少污染物的排放，资源节约，环境友好，基本杜绝喷炉的安全事故风险。虽然目前同行业公司虽有所布局，但开发起步较晚，在工艺、设备掌握、送电曲线、温度控制等方面不及公司；

二是公司长期从事石墨化工序加工，生产管理、质量控制能力较强。公司转型做负极材料前，在石墨化领域已经积累了丰富的生产管理经验、工艺管控能力。在满足品质要求的前提下，目前公司石墨化炉周转率、单吨人工成本控制、石墨坩埚使用等方面在行业内均处于领先状态，生产效率较高；

三是公司对石墨化设备及工艺的充分掌握，不断技术迭代更新。自公司创立起，已在河北和山西生产基地先后自行设计出七代石墨化炉，经过多次迭代更新，石墨化炉的尺寸越来越大，变压器容量越来越高，产量快速提升的同时，规模效应显现，单位生产成本快速下降，目前最新的石墨化炉在行业内处于工艺技术领先。

四是公司生产基地布局合理适中，区位优势显著。公司主要生产基地坐落于华北地区，距离石墨化所需中硫煅后焦的主要供应商焦厂以及附属产品石墨化焦主要客户钢厂的距离较为适中和平衡，与我国西南地区和西北地区相比，石墨化焦的经营效率较高，公司现有区位便利开展石墨化焦的生产经营。

公司不仅在石墨化工序上成本和品质优势突出，在其他如

	<p>破碎、造粒、炭化等工序上，其装备和产线的设计和布局也更为合理，工艺的开发、生产和经营的组织管理较为科学，人均产出等效率指标较高，构建了业内全工序成本领先的人造石墨负极材料一体化生产基地。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>

附件：

活动参与人员名单

序号	机构名称	姓名
1	广发证券	纪成炜
2	广发证券	蒋淑霞
3	南方基金	任婧
4	中融基金	卢俊有
5	盘京投资	高凯
6	招银理财	晏梓航