

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：2023-003

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（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 证券事务代表 李波
时间	2023年3月1日下午2:00-4:00
地点	公司北苏总部一楼大会议室
形式	线下现场调研
交流内容及具体问答记录	<p>1、请介绍一下山西尚太三期和北苏总部建设情况？公司目前产能规模？山西尚太四期进展情况？</p> <p>答：北苏总部已于2022年6月开始逐步投产，山西尚太三期已于2022年第三季度开始逐步投产，截至目前北苏总部和山西尚太三期均已投产，投入使用。</p> <p>因石墨化是锂离子电池人造石墨负极材料核心和必选工序，所以公司以关键设备石墨化炉产能来计算公司负极材料产能，截至目前，公司（包含山西和河北所有生产基地）包含石墨化的全工序一体化有效年产能约24万吨。</p> <p>山西尚太四期规划年产能约30万吨，截至目前，尚处于办理前期手续阶段，进展顺利。公司根据目前市场情况，目前计划2023年第二季度开工建设，2024年第二季度逐步投产。实际建设计划和产能释放时间也需要根据市场供需情况来决定，可能会提前或延迟。</p> <p>预计在未来几年，公司将形成全工序一体化年产锂离子电池人造石墨负极材料约50万吨的产能规模，以适应持续增长的市场和客户需求。</p>

2、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，随着近期石墨坩埚价格的下降，目前公司石墨化工序单吨成本已经控制在 6200 元以内，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。

3、公司石墨化炉与厢式炉、连续石墨化炉的比较?

答:连续石墨化炉是一种高度自动化的新型石墨化装备,理论研究已经多年,在生产周期、清洁环保方面具有优势,但是因石墨化炉需要承受近 3000 摄氏度的高温,对石墨化炉耐火层的耗材要求极高,新材料,新装备,两者相辅相成,而在目前材料体系内,在高度自动化装备下,寻求低成本、高效率、低维护、安全系数高的耐超高温的受热耗材,难度较大。在目前小炉子的试验阶段,热效率低,电耗远高于成熟的艾奇逊炉子,炉子放大试验目前还难以开展,截至目前,连续石墨化炉尚未规模量产应用。

厢式炉目前在国内有部分厂商量产应用,具有能耗低、单炉加工量较大,不需要石墨坩埚,生产成本相比传统艾奇逊石墨化低,但是石墨化度相比艾奇逊石墨化炉低些,无法满足中高端负极材料石墨化要求,升温、保温和降温慢,导致生产周期长,而且物料大批量集中于厢式炉腔内,送电曲线、温度控制不好掌控,使得物料受热不均匀,物料的稳定性和均一性差,尤其负极关键指标-比表面难以精确控制。

公司全部是艾奇逊坩埚石墨化炉,经过多次迭代更新,作为行业艾奇逊坩埚炉优秀代表,在能耗、成本控制方面与领先的厢式炉不相上下,而且在物料石墨化度、产品稳定与均一性、比表面积控制、安全性等方面优于厢式炉,能够满足中高端负极材料的大规模交付要求,另外厢式炉的送电和冷却周期较长,周转效率远低于艾奇逊坩埚石墨化炉。

4、公司产线单位产能资本支出较低的原因?

答：公司新建的山西一期、二期、三期和北苏均为含石墨化工序的一体化生产基地，其中主要投资支出为石墨化生产线，石墨化生产线投资支出和石墨化工序的生产效率决定了单位产能资本支出。一方面，公司工程项目建设未采用常见总承包模式，而是采用平行发包，即“清包”模式，将工程项目拆分若干个子项目，主要工程材料由公司自行置办，节省了工程支出，特别是主要投资支出的石墨化生产线，均为公司自行设计和建造，大大节省了石墨化产线建设支出；另一方面，公司石墨化炉已进行多次迭代更新，石墨化工序生产周转效率相比同行较高，单炉产量较高，摊薄了产线的固定资产投资，导致单位产能资本支出较低。

5、请介绍一下公司的客户结构和产品结构？

答：截至目前，公司负极材料产品主要应用于动力电池领域，部分应用于储能电池领域，快充产品和储能产品均已批量供货量产。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。

公司目前最大客户是行业龙头宁德时代，除了宁德时代，公司目前主要客户还有国轩高科、蜂巢能源、宁德新能源、瑞浦兰钧、欣旺达、远景动力等。

宁德时代为公司最早开拓的负极材料核心客户，按负极材料收入统计，2019 年超过 90%，后由于公司持续开拓市场，到 2022 年低于 70%。宁德时代为行业龙头，公司基于下游市场占有率情况、客户资质等，践行优质大客户战略，与其保持长期的深度合作关系，预计未来对宁德时代负极材料销售比重将较为稳定。

公司目前为宁德时代和国轩高科非常重要的负极材料供应商。在 2022 年度，宁德时代供应商大会上，作为负极材料

行业唯一获奖企业，公司荣获宁德时代最具分量的“年度优秀供应商”称号，公司同时荣获国轩高科负极材料供应商唯一的“2022年度钻石供应商”称号。

6、公司 1-2 月经营情况？

答：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市场份额扩大之后的出货需求。

7、目前负极材料市场行情？公司应对措施？

答：（1）市场情况

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 年高峰期较为“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，整个负极材料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。

从负极材料行业供给来看，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，目前部分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) 应对措施

面对上述市场形势，公司已经降价，以维持和提升市场份额，相比同行业公司来说，公司盈利空间仍较明显。

从短期未来几年供需情况来看，负极材料行业已面临产能过剩的风险；从长期来看，动力电池和储能电池市场对负极材料的需求仍然较大，市场空间广阔。同时，行业的产能过剩总体存在结构性差异，那些没有综合竞争优势的传统低端企业产能利用率不足，首先面临过剩的风险；已具有综合竞争优势，特别是具有成本优势、客户优势、技术优势、资金优势的头部企业将保持相对高的产能利用率，以优质的产品和服务满

	<p>足客户增长的产品需求，以提升市场份额。</p> <p>鉴于上述判断，在目前市场供需反转的情况下，公司继续正常生产，特别是石墨化工序仍坚持满产状态，垒库存，以应对客户的需求。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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）	无

附件：

活动参与人员名单

序号	机构名称	姓名
1	中金基金	赵洁
2	汐泰投资	何亚东
3	华福证券	邓伟
4	睿亿投资	刘笑涵
5	兰馨亚洲	黄韬
6	兰馨亚洲	刘天益
7	国海证券	洪瑶
8	华泰证券	连楷昇
9	中泰证券	朱柏睿
10	招商证券	陈宇超
11	盛锦铭洋	薛世雄
12	盛锦铭洋	杜国洋
13	东方财富证券	张增君
14	东方财富证券	武珊
15	民生证券	李孝鹏
16	中泰证券	王欣悦
17	国盛证券	林卓欣
18	长安信托	胡少平
19	嘉合基金	孙国萌
20	中银证券	李扬
21	磐泽资产	张声宝
22	长江证券	叶之楠
23	中庚基金	王啊涛
24	长江养老	蔡晗炆
25	天弘基金	盛贤
26	固禾资产	纪双陆
27	华福证券	游宝来
28	太平洋证券	王兴网
29	华泰证券	边文姣
30	东方财富证券	杨劲
31	泰融基金	薛彦杰
32	中信证券	张璟
33	中信证券	米祖亮
34	财通电新	程嘉琳
35	中金公司	刘烁
36	华西证券	李唯嘉

37	诚旻投资	尹竞超
38	合众易晟	虞利洪
39	西部证券	侯立森
40	上海证券	刘昊楠
41	国联证券	管超
42	嘉实基金	刘帅
43	华创证券	何家金
44	中邮证券	虞洁攀
45	东吴证券	岳斯瑶
46	银河证券	刘兰程
47	平安养老	张牲
48	厚新投资	张志
49	厚新投资	田刘姝琪
50	荣冰投资	刘一隆
51	华金证券	张文臣
52	慎知资产	陆星挺
53	龙赢富泽	顾雨梦
54	东方证券	杨雨浓
55	Springs Capital	罗怡达
56	嘉实基金	吴振坤
57	观富资产	谢吉
58	博荣基金	张羽
59	开源证券	沈成宇