

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：2023-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	参与深圳证券交易所组织召开的“民企发展迎新机”主题业绩说明会的投资者	
上市公司接待人员	董事长、总经理 欧阳永跃；董事、副总经理、董事会秘书 尧桂明；财务总监 王惠广；保荐代表人 李龙侠	
时间	2023年6月2日 15:00-17:30	
地点	深圳证券交易所8楼上市大厅及互动易平台“云访谈”	
形式	现场直播	
交流内容及具体问答记录	<p>投资者问答情况：</p> <p>1、公司如何有效控制石墨化成本和单位产能资本支出，有哪些优势？</p> <p>答：负极材料的生产工序较多，生产周期较长，其中石墨化工序是核心工序。公司转型做负极材料前，在石墨化领域已经积累了丰富的技术能力、生产管理经验、工艺管控能力，生产效率较高，并设置焙烧工艺，能耗低，污染小，石墨化成本行业领先。</p> <p>石墨化单位产能资本支出具有优势，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。</p> <p>2、今年的发展规划是什么？</p>	

答：关于公司今年发展规划可以参阅公司披露的《2022 年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”。

公司未来要以人造石墨为立足点，继续深耕负极材料主业，以“世界一流锂电负极材料企业”为愿景，全力以赴把尚太科技打造成为世界知名负极材料品牌，力争成为负极材料行业具有综合竞争力的龙头企业。

公司目前总部在石家庄，公司面对锂电池市场发展态势，对市场经营的体会来说，2023 年之后公司未来规划有两大措施，一是产业布局方面，有意向在经济发达地区，建立生产、研发、销售基地，让企业更加贴近锂离子电池生态圈，聚集研发人才，提高研发能力，更利于我们企业与客户沟通；二是有意向在海外布局，近期计划在东南亚、北美和欧洲考察，在充分考察的基础上，在海外建设生产基地。到目前为止，我们国内还没有一家负极材料企业真正走出去落地投产，但这条路必须要走，整个锂电池行业是国际化行业，海外市场前景更加广阔，因此公司接下来会加快海外生产基地布局。

3、公司 2022 年年报显示，前五客户合计销售额占年度销售总额比例为 79.01%，其中单一大客户宁德时代销售额占年度销售总额比例高达 56.65%，显示出公司业绩对大客户的依赖程度较高。且公司从事的锂离子电池负极材料主业在 2023 年将面对产能结构过剩、市场份额向头部企业集中等挑战。请公司说明 2023 年上半年负极材料市场供需情况如何？下一步公司将采取哪些措施开拓市场、发展客户巩固公司行业内的市场地位，提升公司的市场竞争力？

答：（1）2022 年宁德时代在我们负极材料出货份额比例相比前些年是下降的。客户竞争格局导致客户集中，我们未来还会继续依赖于头部 1-3 家客户，因为这个是行业自身特点，新能源电池企业市场份额会随着竞争加剧可能会越来越集中，其实这些年经过多年的竞争，电池企业数量在逐渐减少。

(2) 某种意义上, 新客户的开拓是对我们企业能力的一种考验。我们企业的发展历史非常短, 2018 年 7 月才有百吨级销售, 2022 年我们实现 10.72 万吨的销售, 发展速度很快, 新客户的开发卓有成效。

(3) 新客户开发需要时间, 特别是海外客户开发, 周期更长, 难度更大。对海外客户, 我们企业在行业中逐渐有了市场地位之后才开始受到客户的关注, 我们目前过于依赖宁德时代局面, 随着企业的不断成长壮大, 在未来会有所改善。

(4) 2022 年市场特殊, 供不应求, 是开发新客户的好时机, 但我们产能紧张, 对客户合作做出了自己的选择, 导致 2023 年产品销售方面依然依赖 2022 年选择的合作客户。对于 2022 年没有选择合作的客户, 双方的合作关系会有一个重新构建的过程, 随着公司研发、市场的发展、成本优势的发挥, 未来我相信我们客户会越来越丰富。

(5) 当前负极材料行业由于扩产较快, 也出现产能过剩的问题, 2023 年-2024 年竞争将较为激烈, 但是低成本、高品质的优质产能仍然稀缺, 未来市场仍具备发展空间。这对公司来说, 机遇与挑战并存, 公司继续完善产品结构, 加大对储能电池客户的开发力度, 争取储能电池客户的销售份额在 2023 年有较大的提升。此外, 公司还将继续补充丰富公司研发人员, 加大对新技术、新产品、新工艺研发投入, 持续降本增效, 完善并巩固已有优势, 力争市场份额继续提升。

4、公司作为行业后起之秀, 与同行友商相比, 能迅速发展壮大起来的优势有哪些呢?

答: (1) 我们公司 2008 年成立, 过去做金刚石碳源和负极材料石墨化代工业务, 在 2017 年转型前, 在经营过程中利润率一直处于行业领先地位, 前期已经积累了丰富的负极材料生产及市场资源。

(2) 在传统碳素行业, 我们有好的研发队伍, 有很好的工艺、

	<p>生产、装备队伍。2017 年的时候我们筹建了负极生产线，我们引进了国内负极研发生产经营团队，两个团队结合让我们人才结构完整，积极引进吸收各方面的人才，不断完善公司管理、研发、市场、运营体系。</p> <p>（3）在公司转型起步阶段我们就实现了一体化生产基地，在业内率先打造以石墨化为核心的负极材料全工序一体化生产基地，生产工序布局合理，生产管理效率高，成本相比同行相比有优势，这是很重要的一个点。</p> <p>（4）在市场开拓方面，基于我们企业的特点和优势，瞄准头部客户，抓住动力电池发展的机遇，深度绑定宁德时代等大客户，我们成本优势让我们能够顺利开拓其他优质客户。我们企业发展快，营业收入 2021 年实现约 23 个亿，2022 年约 48 亿元，从财务业绩上也说明了开拓头部企业客户，取得较好成绩的逻辑。</p> <p>5、公司成本优势较为明显，能否具体展开来说明一下优势的来源？</p> <p>答：总体来说，成本优势依赖于公司创始团队打造的创新和管理体系，具体表现为公司的石墨化技术和一体化产能基地布局在行业中处于领先地位。同行的一体化布局速度和效率低于公司，目前公司生产工序的自供率 100%，一体化程度在行业处于领先地位，而同行很多生产工序仍然依靠委外加工，委外加工导致毛利流出，公司成本优势明显。</p> <p>公司以石墨化代工起家，石墨化技术处于行业领先地位，开创性了开发了焙烧工艺，减少了能源和污染消耗，石墨化的生产效率高，能耗低，辅材利用率高，成本低，石墨化成本行业领先。</p> <p>公司对负极材料生产装备工艺的研究有技术积淀，生产工序的关键设备自主设计、自行建造，建造成本低，除此之外，公司生产基地布局合理，目前华北的基地布局，与原材料及客户距离适中，在能源消耗、能源价格上也有优势。</p>
关于本次活动是否	无

涉及应披露重大信息的说明	
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）	请在互动易平台“云访谈”查阅