

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：2023-003

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	郑州云杉投资管理有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、前海人寿保险股份有限公司、上海方物私募基金管理有限公司、青岛金光紫金创业投资管理有限公司、东方国际(集团)有限公司、盛世知己投资管理中心、上海久铭投资管理有限公司、杭州军璐投资有限公司、复通私募投资基金、红杉资本投资管理有限公司、中银基金、中信资产管理有限公司、平安基金管理有限公司、华夏财富创新投资管理有限公司、淡水泉投资、深圳正圆投资有限公司、前海联合、华西基金管理有限责任公司、山西证券股份有限公司（资管）、上海晨燕资产管理中心、上海阜盈投资管理有限公司、天虫资本管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、上海五地私募基金管理有限公司、景林资产管理有限公司、度势投资、深圳市尚城资产有限责任公司、红塔证券资管、上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)、名禹资产、珠海领盛资产管理公司、涇溪投资、上海元泓投资、北京橡、资产管理有限公司、深圳大道至诚投资管理合伙企业、中邮证券有限责任公司、大家资产管理有限责任公司、嘉实基金管理有限公司、杭州博海泽华投资管理有限公司、财信证券、上海胤胜资产管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、财信证券、光大保德信、上海天玑投资、东方证券股份有限公司（自营）、华安基金管理有限公司、联君资产、天津易鑫安资产管理有限公司、珠海坚果私募基金管理中心（有限合伙）、上海珺容投资管理有限公司、霄沣投资、宏鼎财富、浙商证券资产管理有

	<p>限公司、登程资产、海南悦溪私募基金管理合伙企业(有限合伙)、浙商资管、深中天汇富基金管理有限公司、武汉文发熠晟私募基金管理有限公司、深圳市榕树投资管理有限公司、悦溪资产、光大保德信基金管理有限公司、深圳市诺铂远信投资管理有限公司、上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）、上海聚鸣投资、深圳市凯丰投资管理有限公司、西藏源乘投资管理有限公司、建信基金、远信（珠海）私募基金管理有限公司、联君资产、人寿资产、农银汇理基金管理有限公司、灏浚投资、鸿盛私募基金、方正证券资产管理分公司、重庆德睿恒丰资产管理有限公司、中泰证券股份有限公司、交银施罗德基金、成泉资本、东方财富证券、上海弢盛资产管理有限公司、摩旗投资、天弘基金管理有限公司、太平资产管理有限公司、北京富众投资管理有限公司、中信保诚人寿保险有限公司、上海途灵资产管理有限公司、郑州市鑫宇投资管理有限公司、方正证券资产管理分公司、中信证券股份有限公司、厦门中略投资管理有限公司、云启资本、珠海回声资产管理有限公司、深圳市正德泰投资有限公司、中国人保资产管理有限公司、长安国际信托股份有限公司、中银基金、工银国际控股有限公司、广银理财有限责任公司（筹）、江苏第五公理投资管理有限公司、天倚道投资、天山铝业、中邮人寿、惠通基金、中大君悦、银河基金、富荣基金、红土创新、冲积资产、博道基金、Fountainbridge Advisor Limited 等 120 余名投资者</p>
时间	2023 年 7 月 21 日
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	<p>一、董事会秘书蒯贇先生介绍公司基本情况:</p> <p>1、关于环保主业:</p> <p>传统主营业务主要是：过滤材料、膜材料和催化剂业务，主营业务过去几年都是 20%左右增长，2022 年受到疫情影响，施工销售等受到影响，利润端快速下滑。下游行业中电力客户占比 45%，非电力行业客户占比 50-55%。主业需求还是比较稳定的，原材料端价格也有一定的下行，毛利率</p>

稳中有升。今年主营业务客户是国企央企多，应收账款也比较多，所以现在不会简单的提升份额，产能也不会做大规模扩张，更重要的是去保证经营质量，为明年第二产业的爆发做准备。

2、关于复合铜箔业务：

之前做过电子束一次性镀到 1 微米、磁控+蒸镀等工艺公司都试过。目前来看，能走到量产线的只有两步法，设备成本、材料成本、速率都是很重要的因素。膜材、电解液能做出结构性的改变，磁控溅射、水电镀工艺没有太多的改变。靶材、耗电等都是重要的点。

重要指标：表面张力、方阻、成本、结合力、均匀度、产品一致性。

目前下游电池厂进展缓慢的原因：

1) 产能，需要设备到位，至少单月供应 300 万平以上，电池厂才会考虑批量采购。在产能不成熟的情况下，让电池厂下订单也不科学。铝主要面向是高镍三元和一些消费电池，铜的应用范围会更广一些。

2) 成本，量产成本会下降，目前复合铜箔小规模生产成本约 5-6 元/平；考虑到未来量产和效率提升，后续可能会做到 3-4 元/平。

3) 目前 PP 膜会脱落，需要时间验证，长循环；PET、PP 三季度很多验证会有出来。PET 和 PP 都会有应用场景，PET 起来，电解液需要配套修改。PP 不需要改电解液。

送样进展：长三角区域的电芯厂家及几家整车厂，从去年 12 月到今年 5 月陆续都送过 PET 样品，PP 样品 6 月份后也开始送样，但性能仍需改进。目前在改进工艺参数，提升结合力和稳定性，7 月 8 月 9 月会分批次送样。给整车厂送样验证会快一些，但最终大批量还是在电池厂。

量产后设备采购：目前和设备厂家已经有框架协议，总体来说关系很好，设备产能的补充可以很快满足。

膜材：部分外采，后面会自己做新材料配方，公司有拉膜设备做样品，

然后外协。PP 薄膜主要存在问题：褶皱，容易卷，穿孔，现在生产速度慢，需要优化参数。系统性的东西还需要改变。

连续生产和良率：目前，磁控溅射目前连续生产没有问题，核心是加工工艺参数。后面良率希望控制在 90%以上。

二、互动问答

【关于复合集流体】

Q：复合铝箔的进展情况：

A：铝箔设备调试中，预计 8 月下旬送样。

我们认为铝箔目前的产业化会更快一点，工艺路线基本确定。现在厂家做的动力是因为已有厂商把铝箔做导入了，已经小批量应用于整车，运行状况良好。目前复合铝箔价格较高，电芯厂愿意承担这个溢价。

Q：复合铜箔的进展情况：

A：4 月份前送 PET 为主，后来很多客户要求送 PP 了，现在 PET 做完前期物性测试基本就不做电芯了。之前给二线电池厂送过 PP，但是反馈是结合力不合要求。6、7 月开始就一直在做 PP 结合力的工艺改进，目前 PP 基本可以达到物性测试，内部也在做小样的循环测试。

比较顺利的话，铜箔会在 24Q1 完成验证、供应商导入。

Q：送样客户结构：

A：目前送样的规模在 10 平-300 平之间浮动。

之前送过几家消费电子的，消费电子的动力不是特别强，后段针对材料进行针对研发的资源是比较少的，反馈比较多的还是动力电池，国内一二线的都有。包括我们周边的、长三角的电池厂，从小样到卷样都有。

半固态电池的厂家、4680 电池的厂家也都在沟通中。

钠电对铝箔有需求，但是我们铝箔设备还在调试，产品参数还在前期沟通。储能这块目前更多的还是集中在降本领域，可能会盯着头部动力电池的动作。

Q：预计什么时候有订单：

A：之前有过小规模验证订单，稳定供应的长期订单希望能在明年。

Q: 复合集流体的产能规划是怎样的:

A: 现在更关注的是客户端验证、良率测试、降本路径等方面,产品性能和成本得到下游认可后的产能才有规划的意义。

Q: 复合集流体的成本构成&降本途径:

A: 成本构成没做过具体拆分。能源在铝箔这边占比差不多,铜箔主要是原材料和折旧情况。未来的降本空间较大,主要体现在:1)整体原材料价格,大规模采购能确定合适的集采价格 2)设备折旧,也有比较大的下降空间; 3)整体良率还在 70%-80%浮动,从 70%到 90%的空间还是很大的; 4)能源费用在成本支出比较大,可以向能源成本低的地方转移,有 40-50%的降本空间。

Q: 何时复合铜箔成本会比传统的更低?

A: 明年年底大家产能爬坡、良率大规模提升、原材料规模化采购,可能会开始有些优势,再实现产能转移、24 小时连续生产,至少等到明年下半年,价格才会得到反应。铜箔未来一两年 3 块多的成本比较有希望。

Q: 复合集流体毛利率情况:

A: 毛利率应该会比传统铜箔高,传统的是赚加工费,我们有很多降本空间,不是加工费形式,不像传统铜箔那么透明。

Q: PP 复合铜箔结合力情况:

A: 3M 胶带测试也做了,结合力还可以,长期稳定性实验也还在做内部测试。

Q: 方阻的数据如何:

A: 方阻的需求属于常规数据。客户没有提出太多要求,我们送样产品都能满足客户需求。

Q: 工艺路线是否还是两步法:

A: 目前工艺是两步法为主,也试过一步法、三步法,但是设备、工艺不成熟,所以规模化量产还是两步法为主,目前设备是部分进口,大部分是国产。

Q: 研发团队的情况:

A: 研发团队分为工艺、设备、材料、检测 4 个方面,每个团队差不多 7-9

	<p>人，一共是 30+人的团队，背景都是卷对卷磁控、蒸镀、PCB 电镀相关的人员。材料端也有我们自己的材料研究院做改进。</p> <p>Q: 复合集流体渗透率预期是怎样的:</p> <p>A: 没法估计，不会是以前券商规划的，应该会是比较陡峭的，某个节点技术难点、成本、稳定性突破了，渗透率会有大比例的提升。</p> <p>Q: 未来行业整体技术成熟后我们的优势:</p> <p>A: 客户导入方面，我们周边的电芯厂家和新能源产业链是完整的、占优的，包括行业整体材料特性、稳定性、上中下游一体化做得好不好，都会在区位里优先体现，在安徽做复合箔材还是有优势的。我们在人才、降本、自动化也是做了很多功夫，未来产品良率、质量有信心做得比别人好。供应链端、材料导入端也在做一些积极的前置工作。</p> <p>【其他业务】</p> <p>Q: 储能系统业务:</p> <p>A: 我们子公司在做氢气、一氧化碳传感器暨热失控检测模组，未来希望把热失控监测模组做储能系统的导入，过去一年多传感器领域和电芯厂家做了合作研发和测试。热失控模组目前国内没有强标，市场空间预计在几十亿元，大部分会在出口领域。</p> <p>【经营治理】</p> <p>Q: 再融资计划:</p> <p>A: 随着企业发展，后面会根据业务推进情况制定再融资计划。</p> <p>Q: 下半年的业绩展望:</p> <p>A: 下半年首先保证经营质量，不断提升毛利率，降本增效为主，不会有大规模扩张性的行为。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 7 月 21 日

