

证券代码：301511

证券简称：德福科技

九江德福科技股份有限公司

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券 国投瑞银基金 富国基金 交银施诺德基金 汇添富基金 中邮理财 一村投资 上海勤辰 青岛金光紫金创投 杭州长谋投资 浙江旌安投资 广发电新 嘉实基金管理有限公司 淡水泉（北京）投资管理有限公司 鹏扬基金管理有限公司 中信建投证券股份有限公司 上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙） 天风（上海）证券资产管理有限公司 申万宏源证券有限公司 PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED 上海合道资产管理有限公司 禾永投资管理（北京）有限公司 汇添富基金管理股份有限公司 华福证券股份有限公司 广发乾和投资有限公司 浙江省浙商资产管理有限公司 上海东方证券资产管理有限公司 北京挚盟资本管理有限公司 天堂硅谷资产管理集团有限公司 南方基金管理股份有限公司

时间	2023年10月31日 15:30-16:30、16:30-17:30
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 罗佳 董事、董事会秘书 吴丹妮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司三季度出货情况？锂电产品各型号占比如何？公司四季度出货情况预期如何？</p> <p>答：23年前三季度收入为49.46亿元，同比增长4.7%；归母净利润为0.74亿元，同比下滑80%；同比实现正增长。第三季度锂电铜箔出货在1.8万吨，较一、二季度实现了快速的提升，其中九江总部锂电铜箔产能利用率满负荷运转，兰州工厂在三季度有显著改善，利用率达到80%，9月超过80%。电子电路铜箔实现6400吨的销量，月均2000吨的销量。三季度实现了2.5万吨的出货量。22年公司销量6.5万吨，预计全年总体实现销量9万吨的水平，销量增长近40%。在行业大环境不景气的情况下，德福科技出货量的增长，体现了德福科技的行业龙头地位。三季度普通6μm产品CATL占比达到75%-80%，后续国轩在5μm高强也进行了试量产。</p> <p>三季度锂电产品6μm占比超过80%。从公司产品性能方面，6μm主流产品占比在75%左右，高附加值产品占比达到25%，高附加值产品包括高强度的4μm、5μm、6μm。半年度的高附加值产品占比约15%，现在增长到25%左右。</p> <p>四季度判断在锂电铜箔年底去库存的大背景下，没有太大的增长。从在手订单来看，锂电铜箔基本上跟三季度持平（可能会因为去库存的因素略微下降一点），电子电路铜箔基本上满产满销，2000多吨的水平。总体预计四季度的销量和三季度销量处于持平的情况。高附加值的锂电铜箔整体量在年底去库存会略有缩减，但公司整体占比还是会略有提升，12月高附加值产品占比预计30%左右。高端电子电路铜箔（高频高速产品）三季度销量达百吨级水平，创营业收入超1000万。四季度仍在加强市场推广，预计高端产品比三季度销量略有增加。</p> <p>2. 对于市场的展望？</p> <p>答：锂电铜箔：四季度会比三季度量略有萎缩，也可能引发低价竞争者的波动，目前锂电铜箔动力铜箔的价格已经在底部很长时间，三季度均价没有明显的下调，公司依然是行业价格最坚挺的电解铜箔企业之一；24年1-2月份因为春节假期依然会比较淡，1-2月整个行业可能会以减产为主，到了3月份可能会明显复苏，所以未来四个月将是行业比较艰难地时刻。锂电高附加值产品提升后创造了绝大部分的利润，依然是短期主要的利润来源；高附加值和常规产品毛利率会相差10%左右，加工费会高20%-40%不等。从研发和产品性能的角度来说公司产品领先2年的时间周期，从市场占有率来看领先一年多的时间。</p> <p>电子电路铜箔：根据电子电路铜箔行业过去十年的周期分析，预计低价周期在22个月左右。目前低价周期已经持续16个月，预计24年二季度末可能会迎来行业的反弹期，产能后续会限产、停产导致行业供给量陆续下降。公司电子电路铜箔8月毛利率经3%的水平，</p>

对于还是处于亏损状态其他家企业,公司基本上回到盈利区间。电子电路铜箔持续向高端化发展,公司11月份将会召开新产品的发布会,以加速市场推广,使产品得到更多客户的认可。公司一直在推进高端电子电路铜箔产品的进口替代,RTF系列的高阶产品比同规格产品加工费高一倍以上,这类产品产生的毛利率也很高。公司近几年投资新建的产线基本上都可以生产高阶的RTF和HVLP产品,从生产效率来看这类产品线速度会下降一点,单位时间产能略低一点,但是跟高附加值比还是更有盈利能力。预期24年Q2以后高附加值产品出货量目标占到30%左右。

3. 公司产能情况? 如何看待产能出清?

答:目前12.5万吨的产能(设计产能,实际产出在95%左右),单月产能利用率接近85%;目前在建产能就是琥珀项目,2.5万吨的产能,其中电子电路铜箔预计24年1月下旬会有部分产能释放,锂电铜箔预计在24年3月开始释放。23年预计出货量接近9万吨,目前预计24年出货量在12~13万吨。同时考虑布局海外的市场,目前已经派了团队到海外进行考察,目标是2026年一季度末实现海外锂电铜箔的出货,现在的海外客户主要是通过出口的形式,宁德时代、匈牙利、德国工厂以及LG的波兰工厂预计24年都会有出口。

公司三季度还是实现盈利,由于公司刚上市不久,而此前增长快、投入大以及对资金需求比较大,所以三季度的财务费用还是比较高。在行业竞争局面下,公司主要有几个优势:1)上市后财务费用会下降,9月份较8月份财务费用减少500万;2)锂电铜箔常规产品价格最高,同时高附加值产品不断渗透,未来目标是50%以上的高性能产品占比,引导规模利润持续向上;3)电子电路铜箔目前出货量不大,但是高端产品毛利率远高于普通产品,未来也是把现有已经开发成功的产品积极进行市场推广。

4. 公司产品的良率是多少,同时保质期多长时间?

答:最薄的4-4.5 μm 会比6 μm 低2%-3%,产品良率在80%以上,最好良率大概能够达到88%-89%,满产车间的良率计算,平均能够达到85%-86%;然后同厚度情况下高性能产品跟普通产品良率差不多。

产品保质期一般在3-6月,考虑出口的话可承诺5个月保质期。总库存量保持为10天左右。

5. 公司自供设备情况?

答:在建的琥珀项目80%的阴极辊和生箔机都是自供,已建成的产线上的阴极辊,达到使用年限的也会使用自产的设备进行替换,陆续使用自产的设备,主要下降的是折旧成本约20%多,技术因素带来的成本下降是较低。使用自供设备的情况下,单万吨的固定资产投资(设备+厂房)合计在3亿左右,未使用自供设备的话约3.5亿-4亿。

6. 公司目前海外客户拓展的情况

答:23年到三季度末海外订单不大,整体在几百吨左右;计划11月中旬与LG洽谈明年的供货情况。制造成本上,LG 8 μm 高延伸的产品跟6 μm 的普通产品差不多,销售价格会比国内6 μm 加工费高8000-10000元左右,盈利会高很多。韩系以LG代表的企业以及欧洲电池厂是公司发展方向,日系相对来说会比较慢;24年LG的合作基础是5000-10000吨,大约占LG总需求量的15%上下(包括韩

	<p>国和波兰工厂)。SK 和 LG 属于高度竞争关系，LG 也是公司股东，这块跟 SK 的合作可能不大。NorthVolt 在 22 年就已经将公司作为其合格供应商，他们目前供应商是韩国的日进和卢森堡企业，他们要求必须欧洲本土化生产；此外公司还是 PowerCo 大陆地区唯一一家铜箔供应商，22 年 8 月拿到的资质，已经在大连工厂供货，德国本土工厂是 40GWH 给大众配套，预计 2026 年量产；此前在大连工厂改造大的电池厂进行试量产的工作，目前处于 B 样阶段，持续周期在半年，对应 30 吨的交付，24 年 3 月开始进行 C 样阶段，对应 70 吨的需求。宁德时代匈牙利工厂和涂林根工厂也是公司未来海外市场的主要客户。</p> <p>7. 公司锂电 6 μm 高附加值产品的创新点在哪，如何保持这种优势的持续性？</p> <p>公司的创新主要是在添加剂方面和电解过程中，可以不断挖掘产品的上线。首先是对于电流密度等基础应用科学问题的解决，其次是在大数据输出方面的生产现场管控能力，这俩者都需要长期的试炼摸索，要达到理论到量产的变化还是很难复制的，公司在这方面大概领先了 1 年半的时间。添加剂的研发和生产完全独立于子公司，与铜箔的生产过程隔离，同时公司设立和执行严格的保密制度，大大的保障了公司整体的长远利益，适应激烈的市场竞争。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月31日