贵州振华新材料股份有限公司 投资者关系活动记录表

	☑ 特定对象调研 □分析师会议
 投资者关系	□媒体采访 □业绩说明会
活动类别	□新闻发布会 □路演活动
1日约天加	□现场参观 □一对一沟通
	□券商策略会 □其他
参与单位及	易方达基金 胡天乐;博时基金 赵耀;鹏华基金 王振宇;浙商证券 卢书剑 黄文
人员	翰;海通证券 曾彪;光大证券 和霖;东北证券 周彦朋;复胜资产 戴卡娜;申万菱信 徐远航 廖明兵 熊哲颖 付娟 娄周鑫 诸天力;东方证券 丁昊
	2021年11月17日 上午10:00-11:30
时间	2021年11月17日 下午14:00-15:30
	2021年11月24日 下午14:00-16:00
地点	现场会议
接待人员	总经理向黔新、总会计师刘进、董事会秘书王敬
	鉴于各位来访研究员和分析师对公司的基本情况都比较了解,因此现场直接以问
	答方式就各位来访嘉宾感兴趣的地方进行交流。
	问题 1. 请简单介绍公司主要的技术路线?
投资者关系	答:公司在国内较早完成 NCM 正极材料一次颗粒大单晶材料的研发和产业化,针
活动主要内	对不同产品及客户需求,大单晶生产工艺分为三次烧结及二次烧结工艺,已完成
容介绍	镍5系、镍6系、镍8系一次颗粒大单晶技术的产业化。公司拥有一次颗粒大单
	晶镍钴锰三元材料合成技术、大单晶无钴层状结构镍锰二元材料合成技术等多项
	核心技术,公司在大单晶技术体系的积累及围绕大单晶产品成熟的三次烧结工艺
	有助于增加中高镍、高镍产品结构稳定性,提升安全性、循环次数等性能。大单
	晶技术等多项核心技术积累是公司在未来行业竞争格局中保持核心竞争力的重要

保障。

问题 2: 请问一次颗粒大单晶与二次颗粒团聚体材料的区别?

答:先说优势,一次颗粒大单晶三元正极材料经压实和高温循环后,不易发生破碎,从而获得更加优异的高温循环稳定性;其次,大单晶一次颗粒的尺寸较大,具有更好的结构稳定性和耐高温性能,因而具备更好的安全性能,可以较好地解决二次颗粒团聚体技术生产容易导致二次球开裂、破碎引发的电池电化学环境剧烈变化、循环寿命缩短、性能恶化等问题。劣势是,市场导入时间晚于二次颗粒团聚体三元正极材料;相较于二次颗粒团聚体三元正极材料,一次颗粒大单晶技术因对前驱体选用、生产工艺等方面存在一定要求,加工成本相对较高。

问题 3: 请问一次颗粒大单晶的技术难点是什么?

答:有别于常规二次颗粒三元正极材料,一次颗粒大单晶三元正极材料的生产与合成需要克服大单晶对容量及功率性能的负面影响。经多年的研发与努力,公司在一次颗粒大单晶三元正极材料合成方面已较好解决上述问题,在保证材料能量密度与二次颗粒相等甚至更高的水平基础上,使材料具备优异的安全性能及高温、高电压循环稳定性,并进一步降低材料在循环过程中的直流内阻增长率,使得一次颗粒大单晶三元正极材料获得下游客户的广泛认可。

问题 4:请问公司的三次烧结工艺的主要优势是什么?

答:公司大单晶生产工艺分为三次烧结及二次烧结工艺,与二次烧结工艺相比,三次烧结工艺原材料的选择范围更广、工艺兼容性更好、产品的晶体结构更加完整、加工性能及高温高电压循环稳定性等指标更优异。

问题 5: 单晶容易出现的问题是直流内阻更大,请问公司如何解决?

答:公司拥有的核心技术中的正极材料掺杂技术和正极材料表面改性技术。该技术应用于公司所有正极材料产品,对降低产品游离锂、改善材料调浆稳定性、提高产品循环稳定性、降低直流内阻起到显著效果。

问题 6: 请问公司在高镍市场上单晶三元正极材料的销售情况?

答:在高镍 NCM 三元材料领域,公司于 2018 年向客户送样,2019 年开始批量供

货,2018年、2019年、2020年,高镍三元正极材料实现收入分别为61万元、1,816万元、5,561.79万元;2021年一季度实现收入1.96亿元,二季度收入4.68亿元,三季度销售收入6.10亿元,呈增长态势。

问题 7: 请问公司如何看待未来的行业趋势以及目前所做的准备?

答:从行业发展来看,以性价比为诉求的低钴/无钴 NCM 三元材料、以能量密度为诉求的高镍 NCM 三元材料均为三元正极材料行业的发展趋势。公司以大单晶技术及三次烧结工艺为基础,已成功开发低钴及无钴系列的超高镍 9 系产品,已向客户送样认证。

问题 8: 请问公司目前的锂盐采购途径,库存情况以及是否在积极备货。

答:公司对外采购原材料,主要是根据客户订单情况结合生产周期进行备货,当前主要原材料价格处于上涨区间内,市场供给紧张,公司与大型供应商签订长期合同,通过生产系统排产情况对采购数量进行计划。

问题 9: 请问公司是否有关于磷酸铁锂的未来规划?

答:公司将视市场情况论证是否布局磷酸铁锂产业。

问题 10. 通过《招股说明书》和披露的公告,不难发现公司的 5 系产品占比还是比较大,但同时近期高镍产品的出货量也增长较快,请问公司的高镍产品出货量增长较快是有客户在对公司进行技术支持吗?

答:公司从2009年开始推广一次颗粒大单晶中镍5系产品,由于市场对产品的认知和导入需要过程,前期推广较为坎坷,但经过时间和市场的验证,目前这款产品在国内市场是比较成功,我们前几年的研发重点也是在不断更新迭代升级中镍及中高镍产品,希望能带给客户更好的产品体验。因此这导致公司布局高镍的时间稍微慢了些。

在多年积累的研发和产业化基础上,也得益于长久积累的行业口碑和下游客户的良好合作关系,公司的高镍产品从2018年向客户送样,2019年开始批量供货,再到目前的快速增长。公司未来将不断加强低钴/无钴三元材料和以能量密度为诉求的高镍NCM三元材料研发,突出产品性价比。

问题 11: 请问公司高镍产品的生产成本与同行业相比是什么情况?

答:从生产工艺上来看,三烧的工艺比两烧工艺麻烦;从选用的原材料成本来看,三次烧结因增加一道烧结工艺,晶体结构更完整,工艺弹性更好,对原材料的适应性更宽泛,可以使用成本相对较低的普通颗粒前驱体;从产品的元素构成来看,元素的具体比例不同也会影响成本。

问题 12:请问公司有没有可能布局一体化?

答:目前公司主要是通过参股红星电子,布局废旧锂离子电池的回收,如果动力电池在其报废之后不能得到有效回收,会造成环境污染和资源浪费,有违发展电动汽车的初衷。对企业来说,废旧动力电池经过回收处理,可以节约原材料成本。

问题 13: 请问公司如何看待磷酸铁锂的应用场景?

答: 主要应用在储能领域,同时在入门级电动汽车上也有一定需求。

问题 14: 请问怎么看磷酸锰酸锂?

答:磷酸锰加锂,会增加合成难度,具体的产品性能表现需要结合具体元素配比和工艺。

问题 15: 请问公司对于行业地位、客户结构的规划?

答:公司将继续专注于锂离子电池正极材料的研发、生产和销售,稳固在国内正极材料的第一梯队的行业地位。公司在招股说明书里有披露,公司的主要客户构成包括宁德时代、新能源科技、孚能科技、多氟多、珠海冠宇、湖南立方等。公司也在针对不同产品体系开发其他新的客户。