

证券简称：百利科技

证券代码：603959

湖南百利工程科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-001

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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	上投摩根赵隆隆；中山证券何思源；百年保险资管李振亚；融通基金付伟琦；华富基金朱程辉、李天成；富国基金杨栋；兴业基金廖欢欢；交银施罗德基金郭斐；诺德基金朱红；国信证券贺东伟；中融国际信托陈亮；海富通基金戴卡娜；联合汽车陈思远；鑫元基金李彪；上海集元资产王永峰；侏罗纪资产张则斌；金投惠众阮继祥；远景能源徐琴；金鹰基金沈欣桐；昶元投资葛荣盛泓漠资本；泓漠资本宋博宇；富荃投资寿姚文、李琦；华美国际投资王珠英；仁顺资本卢陈熠、白永平；中创资本陈日华、朱伟；北京恒德投资韩升；华元恒道高翔
时间	2018年7月5日 15:45-16:45
地点	上海浦东丽思卡尔顿酒店三层商务会议室
上市公司接待人员姓名	董事长王海荣、投资者关系总监董知
投资者关系活动主要内容介绍	<p>百利科技于2017年7月全资收购了江苏南大紫金锂电智能装备有限公司（后更名为常州百利锂电智慧工厂有限公司，简称“百利锂电”、“南大紫金”）。实现了原有石油化工业务的重要延伸和拓展。应部分投资者要求，公司董事长本次重点介绍了公司从传统石油化工行业拓展至新能源行业（锂电池正极材料设备和产线设计领域）的进展情况。</p> <p>一、董事长向投资者介绍公司的基本情况及经营情况</p> <p>1、公司基本情况</p> <p>百利科技前身可追溯至1970年成立的中国人民解放军总后勤部2348工程指挥部设计大队，后历经岳阳化工总厂设计所、巴陵石化设计院等发展阶段。公司于2016年5月17日在上海证券交易所挂牌上市。</p> <p>2017年7月17日，公司收购南大紫金100%股权，正式步入新能源行业。</p> <p>2、经营情况</p> <p>王海荣董事长介绍，百利科技凭借在石化工程行业多年积累的先进技术和丰富经验，结合百利锂电在新能源市场出色的</p>

竞争优势，深度布局高镍正极材料设备和智能产线取得阶段性成果。

作为新能源汽车产业链上的重要部分，锂电正极材料决定电动车的续航能力和安全性。随着国家补贴政策的调整，正极材料从低镍向高镍技术路线升级，带来智能产线设计和核心设备的巨大市场需求。公司通过并购国内最具技术实力的南大紫金，致力于为锂电正极材料厂商提供核心工艺路线和专用设备。南大紫金被并购后，公司锂电板块业务的发展迅速，在百利科技与百利锂电的并购协同作用下，双方共同分享生产、营销和管理环节的资源，公司的核心能力得到交互延伸。

未来公司将会加大在锂电核心材料领域工艺技术和核心设备，资源方面的布局，通过技术合作、人才引进、产业并购等方式，引入国内外的先进技术，让公司成为该领域的具有全球核心技术竞争优势的公司，实现在全球获得业务收入的战略目标。

二、问答环节

问题1：南大紫金在出售给百利科技时是出于什么考虑？是不是遇到一些困难，行业空间如何？被收购以后又有什么样的变化？包括行业的变化？

回答：并购前的南大紫金是一家专注于锂电池正负极材料生产线智能制造的科技型公司,在业内有享有一定的市场影响力,能够保持常年盈利,受国家新能源政策的影响,拥有较好发展前景。在本次并购洽谈过程中,双方认为在业务、技术、人员上的优势互补较为明显,从而产生了合作意向。并购前南大紫金受到资质、人力及资金等因素,单个订单金额较小,极大的限制了发展。通过百利科技并购所产生的良好的协同效应,目前其在手订单产生了爆发式的增长,未来随着技术的革新和行业需求的不断增加,这种向好的趋势也将会在以下四方面得以持续。

1、产能的扩张带来的产线订单增加；2、高镍化带来的产线单价提升；3、老旧产线的改造升级；4、新研发的核心专利设备带来的利润。

问题2：行业内第一梯队的正极材料厂商是否接触过？公司有何优势？

回答：公司在锂电正极材料市场拥有较高的行业知名度,第一梯队中包括当升科技、杉杉股份、巴莫科技、上海华谊等近90%的企业均为公司的客户。这得益于公司丰富的行业经验和出色的技术实力,很多知名正极材料的厂商多年来与公司有着紧密的业务合作关系。如公司于上半年承揽的成都巴莫科技正极材料项目,合同额合计超过2亿元,预计于年底完工投产。同时,通过历时一年多技术方案交流和深入论证,公司与某家国际大型化工企业的合作已经得了阶段性成果。综上,公司出色的业务能力已经获得了国内领先企业的认可,未来,公司将积极拓展,把握市场,实现与国际化的战略目标。

优势方面:

1、南大紫金及其团队创造了多项设计制造之最:

①1999年,虞兰剑先生团队承建了全国第一套负极材料全自动生产线;②2012年,虞兰剑先生团队承建了全国第一套钴酸锂正极材料全自动生产线;③2013年,南大紫金承建全国第

一套高电压钴酸锂正极材料全自动生产线；④2014年，南大紫金承建全国第一套锰酸锂正极材料全自动生产线；⑤2016年，南大紫金承建全国第一套磷酸铁锂正极材料全自动生产线（12000吨/年磷酸铁锂生产线，目前全国最大生产规模）。

- 2、百利锂电荣获国家高新技术企业称号；荣获部级智能制造综合标准化和新模式应用资助项目；荣获省级重点推广应用新技术新产品1项；入选市级“三位一体”企业库；市级首台套重大装备/装置1项。
- 3、总经理虞兰剑先生参与编写了清华、复旦等院校的教材工作。
- 4、设立省级研究生工作站。
- 5、骄人的表现，已逐渐成为行业标准的引领者。

问题3：公司是否自主研发并生产装备？

回答：设备方面，主流的日韩正极材料厂家采购的核心设备大多来自韩国、日本、意大利、德国，国内一些现有设备价格低廉，但从实用性角度相比较，进口设备的优势更加明显，不但减少了生产环节中的故障率，还提高了产线使用效率，但问题是价格比较贵。针对这方面的问题，我们也做了一些战略布局，拟通过战略联盟的方式，引进国外先进技术、工艺和技术人才，缩小国外与国内设备品质上的差异，这不但可以提升性价比，还能保证供货安全问题。与此同时，核心设备的技术也掌握在我们手里，这是未来我们更有实力的部分，我们可以把更高品质的产品投放给我们的客户，为我们的客户提供品质更高，价格更优的设备，欢迎各位感兴趣的朋友去我们常州工厂进行参观。

问题4：设备在合同中的比例？

回答：产线建设中，重要的就是设备，我们现在做的就是给客户提出一套整体解决方案，给用户设备的优化供应，我们提供的设备占了50%-60%，目前在手订单中，陕西红马和宁夏汉尧就是我们整体提供设备，巴莫科技的订单也是以设备为主，以后我们的项目中设备占比会逐渐提升。

问题5：你们做的是设备的集成吗？

回答：并购前的南大紫金主营业务是智能产线的研发、制造及集成。公司并购后，除了延续南大紫金的原有业务外，借助百利科技的工程经验及技术水平，目前已具备承揽锂电材料工厂整体设计及建设的能力，并已经承接多个总承包项目；同时，公司也在积极布局研发锂电材料产线核心设备和自动化控制等领域，已经不再是单纯的产线集成商。随着科技的进步，技术水平的提升，公司将是为锂电材料生产企业提供智慧工厂整体解决方案的科技型技术服务商。

问题6：未来的发展趋势是什么样？

回答：目前国家新能源行业的持续火爆，未来国内锂电池材料市场将会以百万吨的速度增长；同时，欧美国家受本国大型汽车厂商动力电池需求增加的影响，也在逐步增扩锂电池材料工厂，产能整体呈现上涨趋势；公司将牢牢把握良好的市场机遇，积极开拓国内外市场，力争为客户提供高品质的技术服

	<p>务，成为一家国内外知名的技术服务企业。</p> <p>问题7：目前的市占率是多少？未来市场的占有率？ 回答：从目前的订单情况看，行业前20的企业中有70%-80%与我们有合作，截止2017年底，行业前10的企业中90%都是我们的客户。未来我们与国际企业的合作也将逐渐增多。</p> <p>问题8：业主的付款比例及占款情况？ 回答：市场普遍的付款模式以3331、3322、3421为主。针对签订合同的条款约定，我们没有收到相关款项就不会订货，大家从我们一季报也能看出财务数据的改善情况，这个趋势是逐渐向好的。目前锂电板块跟踪项目不少于50家，大多数都是有过多次谈判基础的企业，我们的业务正朝着更良性的方向推进。</p> <p>问题9：厂商可以不可以自建？如果产线都由公司来做会不会出现产品雷同的情况？ 回答：当升科技的前身是北京矿冶研究总院，四川科能是四川有色冶金研究院，这些厂商都有自己的核心工艺技术，但他们都需要一家专业公司去实现工艺技术的工程化，所以每条产线都有其专有的工艺路线和产品品类。目前在行业市场内除了百利科技之外，韩国、日本的企业也在涉足该行业，但受工艺包及技术来源、工艺水平、产品品类、电芯厂需求、建设场地、管理水平等多重因素的影响，公司承揽生产线的产品都拥有各自的特色，公司将竭尽全力，最大化的满足客户的需求，不断提升技术水平和管理能力为客户提供最优质的服务。</p> <p>问题10：购买大华股份的构想是什么？ 回答：往行业上游去收购资产主要的考虑，是希望能为客户提供更多的服务，包括能为客户降低成本，加大与客户的黏性等。目前我们只发了意向性的公告，后续的进展请关注公司的相关公告。</p>
附件清单（如有）	无