

宁波杉杉股份有限公司

2016年度业绩说明会会议纪要

本次会议由宁波杉杉股份有限公司（以下简称“杉杉股份”或“公司”）副总经理兼财务总监翁惠萍先生主持，副总经理兼董事会秘书钱程先生及下属锂电新能源产业板块相关高管张炯先生、乔永民先生、孙晓东先生、姚罡先生出席会议，与投资者进行了互动交流。

一、公司 2016 年度业绩和利润分配情况说明

2016 年，公司实现营业收入 54.75 亿元，同比增长 11%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 2.56 亿元，同比增长 22%。

公司锂电池材料行业地位：锂电池材料综合产能全球第一，公司将继续巩固消费电子市场、聚焦动力电池和储能市场、关注行业前沿技术，做行业的领跑者。

2016 年锂电池材料业务业绩概况：正极主营业务收入 25 亿元，归属净利润 1.74 亿元；负极主营业务收入 12 亿元，归属净利润 9,697 万元；电解液主营业务收入 4 亿元，归属净利润 836 万元，扭亏为盈。

锂电材料区域分布及产能规划：正极主要在长沙麓谷、宁乡以及宁夏，现有产能 3.3 万吨/年，在建产能 1.5 万吨/年；负极主要在上海、宁波、郴州及湖州，现有产能 3.8 万吨/年，主要系今年收购新增 1 万吨产能，在建产能 3 万吨/年；电解液主要在东莞和廊坊，现有产能 1.5 万吨/年，在建产能 2 万吨/年。

锂电池材料客户情况：国内外主流电芯厂基本都是我们的客户。

公司新能源产业规划：立足材料，重点布局动力总成、新能源车运营和储能，在电芯端联合整车企业形成战略合作，同时在充换一体系列车型设计及整车制造也以战略合作方式进入。

2016 年底，公司启动规划了杉杉能源管理服务项目，并完成了对光伏企业尤利卡的收购，实现组件与电站的产业整合。

实施动力电池梯次利用，推动动力电池潜能释放，闭环应用。

公司其它非新能源业务规划：公司 2016 年启动了服装、类金融业务的 H 股

分拆上市事宜，去年年底已取得中国证监会大路边；目前，相关上市工作正积极推进中。

公司八届董事会第二十九次会议审议通过了《关于 2016 年度利润分配预案的议案》，同意以 2016 年末总股本 1,122,764,986 为基数，以未分配利润向全体股东每 10 股派现金红利 0.80 元（含税），应付普通股股利 89,821,198.88 元。本年度无资本公积转增股本方案。

本年度现金分红金额占公司当年实现的归属于上市公司股东的净利润的 27.21%，符合公司章程关于现金分红的有关规定。

二、公司正极材料业务经营情况说明

（一）正极公司现状

湖南杉杉能源科技股份有限公司是新三板挂牌公司，代码是 835930，口号是“为优秀而更优秀”。现有三家工厂，分别是麓谷工厂、宁乡工厂和宁夏工厂，后两家工厂以动力电池材料为主。公司成立于 2003 年，至今已有 15 年的经营历史，是新能源产业锂离子电池正极材料专业制造商，全球技术规模领先的企业，产品主要应用于 3C 信息、小家电、电动汽车、储能等锂电池。

行业地位：根据日本的 B3 Corporation 2015-2016 调查报告，公司 2015 年锂电池正极市场份额位列全球第一。

主要荣誉：国家认定企业技术中心、湖南省工程技术研究中心、高新技术企业、国家科学技术进步奖证书等等。

技术中心：公司拥有组织架构完善的技术中心（研究院），共计 202 名技术中心人员，未来三年计划招聘 2-3 名行业领军人才，10 名博士高级专家。

专利情况：公司专利申请和授权专利数量国内领先。

（二）正极公司未来规划

以技术领先为企业品牌先导、以精细标准为企业管控抓手、以成本至上为企业竞争利器。

技术创新：公司高度重视技术创新与研发，设立了组织架构完善的技术中心，自 2012 年起，积极落实技术创新战略，已研发推出很多自主创新产品，走在行

业前列。

品质管控：不断更新品质管控手段，提升产品品质保证。

战略合作：与 SONY、三星、LGC、BYD、ATL 等知名企业形成良好合作。

销售计划：稳步拓展海外市场，占领数码领域高端产品，保障稳定的利润来源，同时持续提升三元产品的比重。

三、公司负极材料业务经营情况说明

公司负极业务经营主体主要有宁波杉杉新材料科技有限公司、上海杉杉科技有限公司和郴州杉杉新材料有限公司，产品主要包括人造石墨、天然石墨、中间相碳微球、复合石墨及硅基负极材料，产品应用于 3C 数码、电动汽车用动力电池和储能领域。公司拥有球化石墨加工技术、二次颗粒制备技术、材料复合技术、中间相产品制备技术、石墨表面改性技术、石墨化技术等六大核心专利技术，为产品的持续性研发提供支持。

2016 年公司负极销售量 2.26 万吨，同比增长 43%，主营业务收入 11.73 亿元，同比增长 31%，归属净利润 9,697 万元，同比增长 62%。新品销量同比增长近 5 倍，占总销量的 14%，参与制定一项国家标准和一项行业标准。

2016 年战略合作：杉杉&华为快充项目、杉杉&ATL 十三五新能源汽车规划项目、杉杉&LG 快充项目。

四、公司电池系统集成业务说明

（一）PACK 业务 2016 年完成的主要工作

宁波利维能：2016 年 10 月完成第一条圆柱 PACK 生产线的建设，年产能约 700MWH，厂房面积 1.5 万平米。

资质：国家对 PACK 工厂有一定的准入门槛，按照 2016 年 4 月份的准入条款，公司在体系认证、生产条件、售后服务等方面已达要求，今年将尽快达成产能标准要求。

产品开发：以城市物流车开发为主。其中福汽新龙马 M70 入围工信部，第 287 批新能源车型目录，及 2016 年第五批推荐目录，今年已量产；东风特汽微面物流车列入工信部第 286 批新能源车型目录，开始小批量生产；杉杉特汽 4.5T

蓝牌轻卡入围工信部第 285 批新能源车型目录，已陆续接到订单。

完成第一批 60 多套的新龙马电池 PACK 出货；自行开发的 3kw 充电器和 BMS 已经通过小批量试产，预计今年能陆续出货；杉杉运通能源硬盘已完成设计，二季度起会陆续量产。

（二）2017 年工作计划

工作重点：批量、稳定交付新能源物流车 PACK 产品；完善圆柱电池 PACK 产线，规划和实施软包或方形电池自动化产线；开发乘用车 PACK 产品，进入新能源乘用车供应链；稳固与电芯企业的战略合作关系，整合杉杉电池材料（正极、负极、电解液）技术优势，开发定制电芯。

PACK 业务整合工作：整合 PACK 业务，成立电动车和储能业务中心；落实下一轮电动车和储能系统电芯供应商，明确系统技术路线，完成新一轮 PACK 设计和验证；规划并启动方形（或软包）电池模块和 PACK 产线建设。

生产管理方面：建立产线数据库系统，做到每只电芯、每个模块和每组电池可追溯；优化工艺流程，为扩充产能做好充分准备；建立全员、全方位、全过程的安全生产模式；加强设备管理，做好日常维护保养和检修工作；强化工厂的 5S 管理制度。

总体看，经过一年多的准备，PACK 业务今年将步入正轨。

五、公司能源管理（储能）业务说明

电能替代是未来的趋势，电力消耗在终端能耗中的总量及份额均不断提升。

电力系统的现状：发电端 8 万亿资产，消费端 5.5 万亿度，1% 调节对应 150GWh；电力看似富裕，实际时间和地点错配，经济越发达的地区，错配越严重，高峰闲置大。

储能可行性所在：全国平均发电+输电投资平均闲置率达到 25%，高峰闲置率超过 50%，经济发达地区的最大峰谷差估计达到 50% 以上。

现国家新一轮电改释放电力市场，同时全国电力需求呈现增速同比提高，能源服务市场为当前国家发展的大势所趋：2016 年全国全社会用电量 59198 亿千瓦时，同比增长 5.0%，全国排名前四位的用电大省广东、江苏、山东、浙江占全国全社会用电量比重为 34.35%。湖北、北京、江苏、广东、上海、浙江等工

业集中度高、电价差大的省市是储能市场所在。

公司能源管理服务：公司在当前政策背景下，以储能业务为切入点，完善杉杉能源产业链循环系统，从储电、用电、配电、售电、科学化管理各环节入手，平滑微电网输出，为一般工商业用户提供能源综合服务。

我们致力于成为综合用电服务供应商，为电力负荷中心提供各种用电节电服务，目前已在多地成立合资、独资公司，并已签约数十兆瓦时的储能订单，目前正在施工和落地过程中。为促进锂电池产业环保可持续发展，同时也为了保证自身原材料供应，未来，公司也将建立废旧电池回收工厂。

发展目标：以电池和材料核心技术为支点，以金融服务为杠杆降低购置门槛和使用成本，打造优质的民营控股能源服务平台。

六、投资者问答

问题 1：正极高镍化趋势下，锂盐结构，包括碳酸锂和氢氧化锂的结构趋势如何？

回答：氢氧化锂是强碱产品，吸水性和腐蚀性非常强。而碳酸锂是弱碱，相对较稳定，目前产品一般倾向于应用碳酸锂，未来在 811 高镍产品上可能会较多应用氢氧化锂。

问题 2：对钴价格的判断？

回答：钴在需求量上还是较大，中长期来看需求偏紧，但鉴于一季度新能源车销量略微下降，短期增涨不会那么快。价格方面我们判断会比较平稳。

问题 3：新能源车 16 年有所亏损，其中运营、PACK 和储能亏损比例情况，今年会如何达到一个平衡状况。

回答：运营端前期资金投入较大，对公司报表影响比较大；今年将积极推动 A 轮融资，引入战略投资者，改变报表结构。

新能源车整车方面，2016 年主要受产业政策影响；下一步将聚焦北方的区域性市场及物流车领域，投入不会很多。

电池系统集成业务，2016 年主要同生产线建设和产业政策有关；今年计划通过新能源车及储能端这两条路径推动电池系统集成业务发展。

能源管理上，去年年底完成了对尤利卡的收购，启动了光储一体化项目，因为是同一控制人下的收购，我们进行了并表处理，因此 2016 年能源管理业务是盈利的；储能项目落地也是今年的工作重点之一。

问题 4：公司硅碳负极新产品，计划未来向哪些客户推广？在锂电池应用中，其对正极和电解液的匹配是否有特殊要求？

回答：我们开发的硅碳材料主要是为了满足生产高能量密度动力电池的客户需求。硅碳负极材料应用到电池上，跟正极材料没有太大相关性，跟电解液、电池的设计工艺以及另外的匹配体系方面有较大相关性。

问题 5：公司正极材料的盈利情况，目前毛利率是否有持续性，未来看是否存在一定压力？

回答：正极材料的盈利很大程度上取决于产品结构，高端产品毛利率高，普通产品毛利率低。因此公司通过升级换代调整产品和客户结构，不断改善盈利能力；此外，公司在技术提升、成本控制方面也做得比较好。长远来看，只要能为客户提供性价比更高的产品，盈利能力是可以保证的。

问题 6：从下游客户来看公司较大的客户有哪些？是否是单一供货？

回答：ATL、比亚迪、三星等主流电芯厂都是我们的客户，未来目标是前二十大客户销量占比 80%以上。电芯厂的原材料供应商不会是单一的，至少两个以上，但在某些具体产品上可能是单家供应。

问题 7：正极这块扩产比较快，产能是否是这个产业比较大的影响因素？

回答：正极产品的一致性和稳定性非常重要，技术、成本、管理、产能规模都是重要因素。

问题 8：宏观来看，公司从材料到 PACK 到车辆运营产业布局比较多，内部如何协调各个业务板块？团队激励如何有效开展？

回答：公司每块业务都有专门的相对独立的团队在经营，股份公司层面主要是战

略决策、资源分配和管控。激励方面，分业务板块的主要经营管理团队在各自的子公司层面有进行股权激励，比如正负极公司，大家可通过上交所网站查询公告了解相关情况。

问题 9：服装、类金融业务在年报中提到要到香港分拆上市，目前进展状况？

回答：正积极推进港交所上市相关进程，预计上半年会有明确信息。

问题 10：2016 年正极钴酸锂三元材料这块在年报中没有细分披露产销量，能否详细拆分一下？

回答：2016 年受整个行业调整影响，出货占比与 2015 年差不多。