

证券代码：600499

证券简称：科达制造

科达制造股份有限公司 投资者关系活动记录表

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上）
时间	2024年8月
接待对象	长江证券、东北证券、东方财富证券、东海证券、东吴证券、方正证券、光大证券、国海证券、国联证券、海通证券、华安证券、华福证券、华西证券、民生证券、瑞信证券(中国)、西部证券、招商证券、中信建投、中邮证券、国联基金、国泰基金、华安基金、华润元大基金、华夏基金、九泰基金、南方基金、鹏华基金、天治基金、复通(山东)私募投资基金、广州云禧私募证券投资基金、鸿运私募基金管理(海南)、北京恒诚拓新科技、北京泽铭投资、北京中泽控股、耕霖(上海)资管、杭州长谋资管、鲁信国际金融、宁银理财、上海汇正财经顾问、上海泾溪资管、上海聚鸣资管、上海谦心资管、上海胤胜资管、上海昭云资管、深圳创富兆业、深圳宏鼎财富、深圳前海君恒资管、深圳市尚诚资管、深圳市兴亿资管、施罗德投资管理(上海)、西藏合众易晟资管、颐聚资管(上海)、粤佛私募基金管理（武汉）、郑州市鑫宇资管、中国人保资管、IGWT Investment
地点	线上
上市公司 接待人员	副总裁、财务负责人 曾飞； 董事会秘书 彭琦； 证券事务代表 黄姗
投资者关系 活动主要内 容记录	<p>一、公司主要情况介绍</p> <p>2024年上半年，房地产市场整体延续调整态势，上下游产业链也整体承压；同时中东地区局势动荡，俄乌战争持续，综合美元高息的背景下，部分下游客户的投资意愿有所放缓。面对复杂严峻的国内外经营环境，科达制造仍凭借强劲的发展韧性和战略定力，立足全球化产业布局，上半年营收逆势增长。报告期内，公司实现营收 54.94 亿元，同比增长约 15.74%；归母净利润 4.54 亿元，同比下降 64.16%，主要受蓝科锂业贡献的利润较去年大幅减少超 7 亿元影响所致。</p>

从具体业务来看，在建材机械业务方面，公司 2024 年上半年实现营收 27.05 亿元，同比增长 28.97%，实现历史佳绩之一，主要有以下驱动力因素：第一，公司深度践行了由设备供应商向“全方位生产服务商”的转变，公司的产品结构得到进一步优化。上半年，公司配件耗材业务、通用化产品业务均实现较好增长，亦为汽车主机厂落地了国内首条汽车门槛梁等小部件装备整线项目。第二，公司陶机整体产品力有了显著的提升。近年来，公司通过有效的内部组织变革、加大研发与软硬件设施的投入，如建设数字化工厂、开展精益生产等，同时整合欧式制式等方式，使得公司陶机产品品质与意大利同行已非常接近；同时在成本方面，公司陶机产品相对于主要竞争对手具有明显的优势。我们认为这样的发展趋势其实不太可逆。

在海外建材业务方面，公司 2024 年上半年实现营收 19.84 亿元，同比增长 4.02%；瓷砖产量超 0.84 亿 m²，同比增长约 20%。而该业务在利润端有所承压，一方面，今年上半年非洲整体有比较大的汇兑损失，而去年同期是大额的汇兑收益，导致同比的差异比较大。第二是从去年下半年开始，非洲部分区域的市场竞争较为激烈，公司基于牺牲短期利润、保障长期发展的策略考虑，在部分区域与竞争对手开展了价格竞争，目前整体市场调整已接近尾声，公司近期已逐步提升了各个区域产品的销售价格，预计将对 2024 年下半年带来正向影响。

在战略投资业务方面，参股公司蓝科锂业 2024 年上半年碳酸锂产销量同比均实现超过 30% 的增长，与此同时，碳酸锂市场销售价格从 2023 年同期超 20 万元/吨的均价，至今年上半年不含税均价低于 10 万元/吨，导致蓝科锂业业绩实现大幅下滑。此外，因蓝科锂业相关税率调整、回溯调整确认前期成锂卤水采购金额，亦对蓝科锂业的业绩产生了负面影响。如果剔除上述卤水费用相关事件的影响，蓝科锂业整体上还是保持了不错的盈利能力，在成本端具有优势。

二、问答

1、目前公司在股权激励方面是怎样考量的，有无初步的计划？

回复：公司于 2022、2023 年分别做了两次股票回购，合计超 6000 万股。其中第一期的 3056.35 万股已于今年上半年进行了注销，其余的库存股将综合考虑公司未来发展需要、实际经营情况及资本市场情况等因素，择机推出员工持股计划及/或股权激励等。

2、公司陶机上半年海内外收入、接单占比情况以及毛利率差异是怎样的？

回复：2024 年上半年，从营收端来看，公司陶机业务海外收入已超过国内收入，同时海外订单占比超 60%。从毛利率水平来看，海外订单的毛利率要高于国内订单大概 5 个百分点左右。

3、陶机欧洲订单的可持续性怎么样？

回复：公司陶机海外订单并不全是来自欧洲，以往公司陶机在欧洲等高端地区订单较为薄弱，目前公司陶机产品在产品质量及性能等方面，与意大利同行产品差距不大。同时在成本方面，中国在产业配套、原材料采购等方面具有很大优势，比如钢材等原材料及人力成本要低于欧洲，因此公司陶机产品具有高性价比的优势。此外，我们通过在海外设立子公司、办事处以及产业链收并购等，并在当地为客户提供配件耗材、维修等服务，海外本土化服务体系也逐步完善并呈现出优势。综合以上原因，公司认为海外订单是具有可持续性的，有望凭借样板工程的打造，持续带动新兴及高端市场地区订单的增长。

4、配件耗材业务的业绩情况怎么样？

回复：2024 年上半年，在营收规模方面，公司配件耗材业务实现大幅增长，其中包括去年收购的意大利模具企业 F.D.S. Ettmar 以及入股国瓷康立泰成立合资子公司广东康立泰推动海外墨水等耗材业务的销售带来的增量。在利润水平方面，受部分贸易业务及前期市场推广方面的影响，整体毛利率较去年有一些下滑，但配件耗材业务整体维持较好的利润水平。

5、公司上半年陶机通用化发展的订单规模怎么样？相比传统陶机设备，盈利水平怎么样？

回复：2024 年上半年，公司陶机通用化实现较好增长，其中发展较好的压机通用化已涉及汽车、光伏等领域。从最初实现耐火材料压机的进口替代，到现在为汽车主机厂落地了国内首条汽车门槛梁等小部件装备整线项目，公司在部分压机领域整体水平已处于国内前列，并得到了客户的广泛认同。2023 年，公司铝型材挤压机订单合计近 4 亿元，今年我们会在这个基础上争取实现增长。盈利水平方面，其实通用化的设备我们已经研发了很多年，像铝型材挤压机前几年的毛利率水平比较低，目前经过市场的认可后，发展还是比较快速，一定程度补充了陶瓷压机订单的缺口，目前毛利率水平在逐步提升。根据公司对于陶机业务“五年百亿”的发展规划，除了全球化发展以及配件耗材服务的拓展外，陶机通用化

发展也是我们重要的方向之一，预期将占陶机百亿规划中 10-20%的业务体量。

6、合资公司上半年海外建材的产销量情况、利润水平以及未来的产能规划是怎样的？

回复：2024 年上半年，合资公司瓷砖产量超 0.84 亿 m²，产销相对比较饱和；洁具产量超百万件，目前产销率暂时还比较低。

受非洲地区部分国家汇率波动及市场竞争等影响，海外建材利润水平相对同期有所下滑。在瓷砖方面，从 6 月底开始，公司在非洲根据不同区域市场的情况已经实施了不同程度的提价，预计将对 2024 年下半年利润水平带来正向影响。在洁具方面，其产能目前正在爬坡，希望在未来品牌培育到一定阶段后，加上合资公司持续对洁具的工艺、配方的优化，洁具业务能够达到不错的盈利水平。同时，基于喀麦隆陶瓷项目的产能于近期释放，以及下半年坦桑尼亚玻璃项目的投产，后续营收规模端有望进一步提升。

在产能规划方面，合资公司正在全球范围内持续寻找相对空白的市场，根据当地市场人口规模、城镇化发展阶段、经济发展潜力等，抓住窗口期择机进行海外建材品类本土产能布局，未来预计这块业务的资本开支还会维持在高位。

7、海外建材上半年利润水平有明显的下降，除了售价调整外，瓷砖在成本端有哪些变化？

回复：除了售价调整和财务费用增加外，主要是管理费用的增加，在人工成本端，近年来出海非洲的企业越来越多，海外人才竞争加剧，新增项目及市场的拓展对相关海外人才需求增加；同时公司海外建材板块二级总部的建立，相关业务职能亦会并入二级总部统一管理，亦导致了人工成本的增加。

8、公司海外建材瓷砖在各销售区域的提价程度是怎么样的？

回复：公司近期在我们建设工厂的大部分区域都进行了瓷砖的提价，提价比例根据当地市场情况及竞争策略有所差异，其中在前期毛利率较低的地区提价幅度更大。

9、海外建材玻璃品类的项目进展情况如何？

回复：公司坦桑尼亚玻璃项目已于近期点火，预计将于 9 月正式投产，设计日产能约 600 吨每天；南美秘鲁玻璃项目预计于明年投产。

10、美元指数在第三季度出现一定的回调，对公司海外建材业务是否会有改善？

回复：公司海外建材业务在非洲覆盖的国家比较多，每个国家的汇率波动的方向并不完全一致，如今年上半年肯尼亚货币整体上是升值的，而加纳货币贬值较为严重。后续整体来看，在美元降息的预期下，汇率对海外建材业务的汇兑损益影响会有所好转，同时亦会对非洲当地经济及消费力的提振有一定促进。

11、公司海外建材业务板块未来的资本开支是怎么规划的？

回复：在瓷砖方面，公司科特迪瓦及中美洪都拉斯瓷砖项目正在建设中，该项目预计明年投产。在玻璃方面，公司南美秘鲁玻璃项目正在建设中，预计明年投产。因此，公司海外建材板块这几年的资本开支相对还是会比较多，目前贷款渠道主要以与 IFC 及海外银团等进行欧元或美元贷款为主，后续公司也将会积极探讨利率较低的人民币贷款，来保障未来项目建设的资金需求以及最大限度地降低资本成本。

12、从财务报告来看，蓝科锂业碳酸锂生产成本提高是什么原因？

回复：在蓝科锂业经营的过程中，2021 年至 2022 年因碳酸锂市场价格的大幅上涨，蓝科锂业双方股东曾就卤水的供应价格进行探讨，盐湖股份自 2021 年起向蓝科锂业收取盐田及采卤系统维护费，该费用与碳酸锂的售价挂钩；此后，盐湖股份于 2023 年再次调整了向蓝科锂业销售卤水的价格，亦与碳酸锂价格形成动态机制，综合以上因素导致了蓝科锂业的碳酸锂生产成本的上升。但蓝科锂业生产碳酸锂的成本，仍然处于市场中较低的位置。

13、从公司中报来看，收到了蓝科锂业的分红款，未来蓝科锂业的分红规划是怎么样的？

回复：蓝科锂业在 2022、2023 年都通过了大额的现金分红方案，其中 2023 年的分红方案一部分在 2023 年底收到款项，部分于今年初收到，所以体现在了上半年报告期。在蓝科锂业的整体分红规划上，蓝科锂业各方股东每年都会在股东大会进行讨论，公司将积极推动蓝科锂业在保障其日常经营、资本开支的情况下，尽可能的进行分红。

14、目前蓝科锂业回溯调整卤水费用事件进展如何？会不会影响到下半年的业绩？

回复：从上述事件整体来看，这是一次性事件，已体现在蓝科锂业 2024 年上半年的财务报表，不会影响后续蓝科锂业的正常经营。另外，从相关法律法规基础和商业逻辑来看，公司认为蓝科锂业回溯补缴 2021 至 2022 年卤水费用均

	<p>缺乏相关依据。公司仍在联系盐湖股份就此事宜进行磋商，寻求合法合规的处理方式，促使蓝科锂业停止上述调整，并将账务影响还原，但各方尚未达成一致。后续，公司将积极关注上述事件进展情况，并将采取一切必要的法律手段及措施积极维护公司及投资者的合法权益。若公司积极促使蓝科锂业停止上述调整，并将账务影响还原，预计将对蓝科锂业及公司未来利润产生积极影响。</p> <p>15、盐湖股份调整对蓝科锂业的盐田及采卤系统维护费增值税税率，对蓝科锂业有什么影响？</p> <p>回复：盐湖股份调整相关税率，是对于 2021 年至 2023 年税率的调整，不会在当期产生额外税费，同时将影响蓝科锂业的增值税可抵扣的进项税额，对蓝科锂业经营业绩有积极作用。</p> <p>16、公司未来的分红规划及资本开支是怎样的？</p> <p>回复：近两年来，公司现金分红比例约为当期归母净利润的 30%，现金分红和股份回购合计金额占当期归母净利润的比例均超过 42%。按照目前的资本开支规划来看，公司的资本开支主要还是在海外板块。建材机械方面，国内投资目前已基本完成布局，未来会有部分海外基地的建设，并看一些产业链并购机会，但这些项目的资本开支相对有限。海外建材方面相对有更多资本开支，但主要依靠业务板块盈余资金以及 IFC 及海外银团等贷款渠道解决。锂电材料方面，相关产能建设进度有所放缓，相应的资本开支也不会太大。目前，公司整体负债率也不高，蓝科锂业的分红也为公司提供了较好的现金流。未来，公司会综合考虑经营情况及战略规划，践行稳定、持续的分红政策，未来分红比例或会进一步提高。</p> <p>17、公司未来半年内有无回购或减持计划？</p> <p>回复：公司近期收到了诸多投资者的股份回购建议，目前公司已于 2022、2023 年连续两年进行了股份回购，相关建议公司也会积极考虑，目前暂无计划。目前，公司没有收到大股东的减持意向，第一、第二大股东及相关方也在今年持续增持，大股东普遍还是比较认可公司的发展战略。如后续有相关情况，公司都将按照相关规定的要求及时履行信息披露义务。</p>
附件清单 (如有)	无