

证券简称：华塑科技

证券代码：301157

杭州华塑科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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	华福证券：邓伟、陈辰
时间	2023年5月5日 14:00-15:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监 田威 证券事务代表 梁承珠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以现场调研的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>一、公司锂电产品在大型储能和动力乘用车领域是如何布局的？ 答：公司锂电产品主要聚焦大型储能、户储以及通信运营商锂电保护板产品，乘用车 BMS 产品公司有产品储备，但不做实质性推广。</p> <p>二、目前大型储能 BMS 市场格局如何？ 答：2021 年是新型储能从商业化初期向规模化发展的第一年，储能锂电行业迎来了爆发，该行业目前属于初期发展阶段，行业内厂商众多，尚未形成稳定市场格局，行业需要 3-5 年甚至更长时间的竞争才会形成相对稳定的格局，能够脱颖而出的一般都是产品技术性能优、持续服务能力强、拥有一定技术及资金实力企业。</p> <p>三、储能锂电 BMS 产品在大型储能系统中的价值量占比大概是多少，单个订单规模和铅酸相比哪个大？ 答：储能锂电 BMS 产品在大型储能系统中的价值量占比在 5%以内，与铅酸产品订单相比，储能锂电 BMS 产品的单个订单规模更大。</p> <p>四、大储领域集成商一般是电芯和 BMS 一起采购，还是分开采购？ 答：目前市场上两种采购的形式都存在，一般取决于集成商的经营模式、成本预算、谈判能力以及风险判断意识等因素。</p> <p>五、大储领域公司与集成商的合作模式是怎样的？ 答：通过双方合作的模式实现产品的定制化，打造出他们自己拥有的和市场上存在差异化的产品，行业 2022 年刚刚起步，各厂商也希望通过差异化竞争，提供更丰富的功能来获得更多客户的青睐。</p>

	<p>六、公司后备铅酸业务发展的趋势？目前后备领域锂电池的发展情况如何？</p> <p>答：目前来看，受益于下游数据中心等行业的良好发展，每年后备领域保持 20%左右的增速应该是可以预期的，保持基本盘稳定发展的趋势。出于安全性、稳定性和可靠性等方面的考虑，目前后备领域锂电池的发展情况还没有出现大规模替代铅酸的明显趋势，铅酸电池在后备领域还是具有明显的优势的。</p> <p>七、铅酸 BMS 和锂电 BMS 产品的毛利率分别是什么水平？两款产品未来营收的趋势如何判断？</p> <p>答：铅酸市场格局相对稳定，公司业内优势明显，毛利率在 40%左右；锂电市场竞争相对激烈，且订单金额一般比铅酸订单大很多，所以毛利率水平一般低于铅酸产品。未来锂电产品销量规模上来后，原材料采购端和生产端将有更大的降本空间，可以有效抵消一部分销售价格面临的压力，维持比较理想的毛利率水平。受益于双碳战略的推动，近几年锂电产品的发展势头迅猛，储能锂电产品的市场规模增长速度远高于后备产品市场，预计未来几年公司锂电产品的销售规模会超过铅酸。</p> <p>八、公司产能存在瓶颈吗？</p> <p>答：目前公司是自产+外协的生产模式，以自产为主，生产供货交付方面不存在风险，项目基本都可以按时按量保交付。</p> <p>九、2023 年 1 季度营收较上年同期增幅为 30%多，但净利润基本持平的原因是什么？</p> <p>答：2023 年 1 季度销售费用和研发费用增幅和营收增幅基本一致，管理费用增幅较高，主要是由于 1 季度发生的上市仪式等费用以及管理人员薪酬的增长所致。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 8 日