

证券代码：839719

证券简称：宁新新材

公告编号：2023-131

江西宁新新材料股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

江西宁新新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“宁新新材”）于2023年8月29日接待了16家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2023年8月29日

调研形式：网络调研

调研机构：开源证券、中信建投证券、中泰证券股份有限公司、深圳市老鹰投资管理有限公司、深圳市国晖投资有限公司、深圳尚诚资产管理有限公司、上海中兰私募基金管理有限公司、上海云量资产管理有限公司、上海临信资产管理有限公司、华信证券、华能贵诚信托有限公司、和基投资基金管理（苏州）有限公司、工银国际控股有限公司、德华创业投资有限公司、渤海证券股份有限公司、北京宏道投资管理有限公司。

上市公司接待人员：公司董事长邓达琴女士、董事会秘书田家利先生及财务总监邓聪秀女士。

二、 调研的主要问题及公司回复概要

半年报情况简介：

2023年上半年营收是3.5个亿，收入呈增长的趋势，毛利率今年上半年是保持29.1%，相比前几年略有下降。上半年归母净利润4,100万，扣非归母3,700万元，利润复合增长率为4.3%。营收相比去年有较快增长，主要为原有业务特种石墨、石墨坯，还有石墨制品，产能及销量在扩大。2023年平均价格相对比较稳定，主要原因还是销量的增长。

毛利率变化方面：

主营业务如特种石墨、石墨坯，特种石墨制品有一些变化，主要受成本上升所致。2023 上半年销售的产品，由于生产周期比较长，去年部分高价原材料，一直摊销到今年，所以造成成本有一些变化。另外变化比较大的是代工，代工目前还没实现盈利。公司去年投产了负极材料石墨化代工的工序，主要给璞泰来公司做石墨化代工，由于今年上半年才逐步投产，目前仍处于试生产的阶段，产能没有完全的释放。目前市场石墨化代工价格处于历史低位，又因固定资产、周转材料摊销成本相对较高，产能未完全释放，因此目前毛利率不好。后期随着产能的扩大，成本逐渐降低，这一块的毛利率会逐渐升高。

其他业务方面，我们有一些石墨化代工的副产品，生产完后就可以直接销售掉，会给公司带来较高的利润。

半年分成一季度还有二季度去进行比较：

2023 年第二季度营业收入较第一季度略有下降。特种石墨销售收入较一季度有所上涨，收入增加主要受销量增加的影响；石墨坯销售收入较一季度大幅减少，主要系销量减少影响；二季度与一季度相比，受客户需求变动影响，公司二焙坯产品销量减少 400 多吨、二焙化产品销量大幅增加 1000 多吨，特种石墨和石墨坯整体销量稳中有升，整体收入保持稳定。石墨制品的价格，因为结算原因略有下降。

二季度毛利率比一季度略有下降，主要还是因为生产周期导致的原材料投入有些滞后性，而且二季度销售的产品原材料基本上是去年的比较高价的原材料，所以是造成了毛利率有一些变化。

二季度利润有所降低，主要原因还有管理费用增加，所得税增加及信用减值损失影响。二季度因为公司上市原因，管理费用较一季度增加 257.91 万元；二季度所得税增加 180 万，主要是由于利润增长和纳税调整增加应纳税所得额所致；信用减值损失二季度增加 123.77 万，主要是由于应收账款增加按预计信用情况计提的减值损失增加。

期间费用情况：

随着企业规模的扩大，21-23 年呈现增长的趋势，复合增长率 51.41%。

资产负债情况：

目前公司的资产是 19.65 亿，资产的增长较快，综合增长达到 68.12%。

应收账款情况：

公司应收账款账期多为 3 到 6 个月，目前的应收账款 95%账期在一年以内的。半年报期间应收账款增加的比较多，主要因为二季度的时候，加工商和贸易商客户占比略有上升，客户的账期是 6 个月，随着收入规模的增加，应收账款同比增加。公司的应收账款主要为信用期内的账款，不存在其他相关风险的。

公司优势：

我们的下游客户主要为锂电、光伏等新能源行业，虽然目前锂电、光伏行业有一定调整，但是从长远发展趋势来看，未来新能源行业还是保持发展态势，作为新能源行业使用的耗材，市场需求旺盛。另外就是公司深耕特种石墨行业多年，具有产品定制化、生产规模化，质量持续改进能力，还有一些品牌客户优势，锂电行业龙头宁德时代，杉杉股份，璞泰来等均是下游客户。

募投项目建设情况：

募投项目江西宁昱鸿新材料有限公司年产 2 万吨中粗结构高纯石墨项目目前厂房已经全部建完，焙烧工序也投入生产，磨粉混捏及压型设备基本到位，正处于安装过程中。2023 年 3 月份同时启动了年产 20 万个石墨制品机加工和 4 万吨负极材料装出罐项目技改项目，作为募投项目的补充。募投项目主要生产石墨化用坩埚，是和负极材料石墨化代工配套的，石墨化代工的有一些辅料，可以作为石墨化用坩埚的原材料，形成内部循环的布局。

问题 1：从行业情况来看，似乎特种石墨行业内企业利润下滑成为了主要趋势。请介绍一下下半年特种石墨行业的整体供求关系变化情况，那想问一下就是从价格端和需求端的变化来看的话，最近的情况有些什么？什么样一些新的进展。

回答：目前虽然锂电行业下游有一些调整，但我们的价格没有出现大的变化。而且今年原材料价格相对于比较平稳，原有的业务，石墨材料以及特种石墨制品，未来毛利率应该不会发生很大的变化，随着产能的扩大，有一些摊销成本还会降低。主营业务特种石墨这一块，随着产能的扩大，营收、利润应该会呈现双增长态势。另一块占比较大的业务石墨化代工，公司目前有 2 万吨的石墨化代工的产能，代工价格处于低位，如果产能扩大了，成本降下来之后，可能也就是保持持

平或者是微利的状态，主要这影响还是石墨化代工这一块，主营业务没有受到影响。

问题 2：等静压石墨方面的产能扩张安排？

回答：公司是以做模压石墨为主，而且模压石墨产能在国内占比较高，模压石墨因为良好的性价比，市场需求旺盛，保证了公司的盈利。等静压石墨就技术含量和市场价值来看，要高于模压石墨，但产能扩张比较快，未来竞争激烈。公司前几年就开始布局等静压石墨产线，设备已经投入生产，也做了大量技术储备，公司上市后，就长远战略目标来看，产品结构需要升级，高端等静压石墨会逐渐放量，具体产能会结合下游的需求，市场的变化情况而调整。

问题 3：碳硅负极方面，宁新新材的技术布局情况？

回答：我们秉承的是关注好自己的主营业务特种石墨材料，锂电负极材料从公司的战略层面不会去参与，只是做好相应的配套服务，公司地处是在江西省宜春市，宜春市现在是“亚洲锂都”，锂电行业发展的比较快，具有天然的地域优势，在这一块我们就坚持做好主营业务，分工合作、服务好锂电行业。

问题 4：上半年的营收中，来自锂电行业的收入规模占比情况？收入规模的同比增长比例？

回答：根据粗略的估计，锂电行业应该还是能占到 50%或者 50%以上，目前没有发生太大变化。

问题 5：上半年石墨坯销量增加 80%的原因？主要的下游客户和应用场景？售价下降的具体幅度以及全年预计的单价水平？

回答：先介绍一下，没有生产到最后一道工序的、没有经过石墨化的这个产品我们通称为石墨坯，实际上就是中间品。石墨坯主要的应用，有一部分材料用在光伏，有的是客户买过去单独的再做提纯处理；有一部分是客户需求较急，直接拿过去通过自己的渠道去做一些后期的处理。石墨坯和特种石墨的比例关系是由下游的市场需求决定的，是一个变化的过程。

问题 6：我们看到公司其实半年报里面来自于石墨制品的这个毛利率也还是这个上升的，感觉公司好像在加大这一块的布局，能不能在这块详细介绍一下？

回答：石墨制品就是经过机加工，现在我们有自己的加工厂，为控股子公司宁和达，每年的销售额规模都呈现在增长态势。一方面就是我们自身产能扩大，

这个造成我们现在这个制品的比例越来越高。另外就是市场上现在如宁德时代，杉杉股份，现在采购这个石墨制品，以前是找加工商去做，因为供需关系比较紧张，目前一些上市公司都是直接找到材料的生产厂家，我们材料的生产厂家直接提供制品，是市场倒逼的行为。本身产能扩大，市场也有这个需求，所以我们特种石墨制品比例越来越高，公司也希望通过石墨制品去做到我们终端客户。

问题 7：目前的在手订单总量有多少，其中石墨材料、制品、代加工分别有多少？

回答：行业的形式不一样，我们在在手订单主要是制品这一块，材料方面基本上是根据现有的库存去进行发货，一般不采用订单的模式。粗略计算，在手订单应该是接近两个亿。

问题 8：想请教一下对咱们下半年成本端的变化，以及毛利率的看法，方向上的判断？

回答：公司的主营业务营收、利润都是在扩张的，毛利率未发生太大的变化。后续随着产能的逐渐释放，毛利率在这个基础上可能还有略微升高。同时代工因为刚开始做，所以目前略有亏损，随着产能的扩大，成本会降低下来，这一块也能实现微利，或者是持平的状态。综合看，公司的收入快速增长，利润也增长，但整体的毛利率因为受石墨化代工的影响，整体毛利率有所下降。这个是我们对未来的看法。

江西宁新新材料股份有限公司

董事会

2023年8月30日