

证券代码：002245

证券简称：澳洋顺昌

债券代码：128010

债券简称：顺昌转债

江苏澳洋顺昌股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-Q3-03

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券 刘翔、刘尚； 天风证券 杨星宇 个人投资者赵新川（现场）
时间	8月21日（21:00—22:30）8月22日（15:30—16:30）
地点	公司（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 林文华、澳洋集团财务总监 李科峰 LED负责人 崔恒平、锂电池负责人 陈璇 总经理助理 王华强 证券事务代表 吴向阳
投资者关系活动主要内容介绍	详见附件。
附件清单(如有)	无
日期	2018年8月22日

附件：

投资者活动主要内容介绍

会议主要针对刚披露的公司半年度报告做了解读。沟通分两个部分，第一部分主要是介绍公司整体情况，并由 LED 及锂电池业务负责人分别介绍锂电池及 LED 业务情况。第二部分是问答环节。

一、 公司上半年经营情况介绍

1、收入与利润方面

1-6 月份，整个公司的营业收入接近 20 亿元，总体增长了 32%左右，归属上市公司的净利润是 1.64 亿元，同比增长 10.42%，扣非净利润是 1.46 亿元，同比增长 10.50%，这是我们整体的盈利状况。

收入与利润分布：

1) 金属配送类业务

1-6 月份整个销售收入是 9.4 个亿，同比增长了约 12%。

受钢板和铝板价格从去年四季度开始到今年的二季度持续下降的影响，金属配送业务的毛利率水平有所下降，目前来看，三季度开始价格趋势发生了改变，预计金属方面的利润下半年会有所好转；

2) LED 芯片类业务

1-6 月份 LED 芯片的销售收入是 6.3 亿元，同比增长约 83%。

LED 业务由于销售价格从六月份开始有比较大的下降，二季度末利润开始下降，导致二季度末以及预计第三季度的 LED 的利润有比较大幅度的下降；

3) 锂电池的业务

1-6 月份整个销售收入接近 4 亿元，同比增长约 30%。

锂电池方面由于主要材料价格影响，加上公司在锂电方面的研发投入大幅增加，影响了整个锂电池业务在 1-6 月份的利润。

所以 1-6 月份整个公司整体的销售收入虽然增长超过 30%，但是净利润只增长了 10.5%。

2、其它财务指标

上半年，经营的现金流量净额有比较大的改观，去年1-6月份是负的约5600万元，今年1-6月份为正的2400万元；

公司整体的资产负债率约是45%左右，属于比较低的水平，我们现在得到的银行融资授信是比较多的，公司整体的融资能力比较强，足以支持公司的经营及固定资产投资的资金需求。

3、非公开增发的项目

我们在四月份就拿到了证监会定增的批文，四月份以后到现在整个股票市场一直处于快速下跌的状态，同时也考虑到公司的股价一直比较低，最终未实施定向增发。

二、 三季度经营预测

根据各业务板块的预算，1-9月份，归属上市公司股东的净利润预计为2.05-2.57亿元，与去年同比下降-20%-0之间。主要原因是三季度LED的业绩同比大幅下降。

三、 LED业务情况

崔恒平：LED业务经营状况是非常稳定的，存货主要是原材料和在产品，产品的库存，目前仅维持有基本的周转库存。受价格下降的影响，尽管上半年营业收入增长超80%，但是税后净利润只增长了百分之五十几。

我们原来规划的40万片外延片芯片扩产项目，目前大部分设备已经处于调试阶段，八月份、九月份开始慢慢的产能开始释放，基本符合原先的建设计划。蓝宝石衬底项目，因多种因素影响，导致我们整个大的计划有一点推迟，目前LED蓝宝石切磨抛和PSS衬底项目部分产能已经试运行，公司将根据第一部分产能运行情况和LED市场情况来实施后续项目建设。

四、 锂电池业务

总体来讲今年由于产能的增加，上半年的销售额是有增加的，但是利润率有所下降，第一个原因是因为今年锂电池的原材料，特别是钴从去年下半年到今年的五月份是持续上涨的，一直到五月份以后才开始逐步缓慢平和，最近有一定的回调。但是客户端的价格是比较难在短期内进行调整的，从去年开始材料上涨以

后我们也通过各种方案，在我们的强势市场里面是做了一些价格的调整的，但是在汽车大客户端调整价格是比较难的，所以这个是影响业绩的主要因素。但是总体来讲，随着原材料价格的回归理性或者是逐渐的反复下调，而我们客户端的价格也基本上不会出现大的波动，这个意味着在下半年可以预期我们的利润率会有所增高。

第二个是产能方面，我们今年上半年还是完全靠去年投产的两条线在运行，新工厂就是去年投产的两条线。今年计划新增两条产线中的第一条产线，现在已经在调试阶段，符合我们的计划进度，预计四季度能够贡献一部分的产能。另一条产线会在三季度末到厂，年底左右才会实现它的调试和安装。我们预计在四季度的时候，无论是量还是价或者说利润都会有一个比较好的进展。

从客户群的角度来讲，目前主要还是两大市场，当然我们今年也有一些新兴市场的进入，两大市场里面主流性的仍然按照去年的策略，电动工具占比要超过汽车的。我们在汽车市场能做的两点是第一我们选择了国内比较好的、比较领先的一些客户群，限制自己的风险，今年上半年锂电池做汽车行业的风险也是各位投资者非常关注的点，我们受益于原来市场策略的定位和对这个风险提前预估，实际上我们整体在这个过程中受的影响极其有限，应该说最大的影响就是今年汽车市场的价格，并没有随着原材料的调整而上涨，这是汽车行业对我们最大的影响，目前应收账款风险控制对天鹏来讲做的是不错的。

工具客户那边，目前在国际前五大工具厂商中，有些已经实现了批量供货，还有些通过了认证或正在认证中。从这个角度来讲的话，我们未来的目标应该是非常清晰的，就是成为这些顶尖工具客户的主流国内供应商，同时培育自己的体系能力和品质控制能力，在这个同时我们精选汽车客户，在控制风险、控制总量的情况下，坚定不移的把这两大市场继续往前推动，同时国外的一些高端数码市场我们也有所布局，而且已经有了一定的进展，这个也会在未来我们的业务贡献当中逐渐体现出来。它更多的是体现了原有的优势，这是我的多元化应用和市场化应用的众多的可能性，事实上现在这个市场是在蓬勃的发展，各种各样的新需求和新的应用场景在出现，所以我们抓大放小，也不去做太多的乱七八糟的市场，但是我们对一些体现出强大生命力和发展趋势的市场也会牢牢抓住，不会完全局限于现在的两大市场，但是我们的主流定位还是没变，就是做有特色的圆柱的优

秀的公司。目前公司也会有一个愿景，叫做打造中国小松下，这是我们的一个长久目标，我觉得我们愿意较长的时间朝这个方向走。虽然我们上半年利润率有下降，主要是去年我们的材料价格锁定方面贡献了不少的利润，由于今年的材料已经在高点，我觉得到下半年特别是四季度，这个不利因素基本上会化解掉，大体就是这样的。

五、 提问环节

1、市场比较担心就是股权质押的风险，特别邀请了澳洋集团的财务总监来讲一讲控股股东关于股权质押方面的问题。

答：鉴于整体经济形势，澳洋集团从去年开始就已经在安排整个资金的走向，对于各项资金的安排，在今年从7月份开始我们已经陆续在降低融资余额，目前质押率高企的原因主要是由于股价下跌的比例比较大，导致我们对原有的融资做的补仓。随着我们在9月4日以及陆续到期的债务，我们在这个过程中会做一些提前归还的动作，近期会解决部分的借款，我们的质押率也会大幅下降，所以市场当中传言所出现的大股东爆仓的事情是根本不存在的。从集团公司本身对资金方面的安排来讲，并不是说在临时应对，我们从去年就开始有相应的方案，从7月份开始已经从融资余额方面大幅下降了，从业务的现金回笼可以支撑我们这方面的资金安排，请各位投资人放心，大股东方面所谓的爆仓现象是不会出现的。

2、公司三季度的指引是负的增长，关键还是LED的环节，除了LED可能是一个环比下降的状态以外，锂电池和金属物流在三季度的展望是同比向上还是负的增长？

答：我们为什么说LED的影响会特别大，大家知道去年公司三季度是整个LED是利润表现最好的时候，光一个季度LED的盈利达到9400万，预计今年在2000多万，这个影响会比较大。在金属方面我们预计是会比较接近的，应该在5%左右的偏差振荡，锂电池在前三季度是能够持平的情况，所以主要的影响就是LED。

3、公司披露锂电池二季度较一季度表现大幅增加，那三季度和四季度会延续二季度的状态吗？

答：锂电池第一季度只有约1.4个亿的收入，二季度约2.5亿元，预计三季度跟二季度差异不大，但是四季度会比二、三季度高很多，因为我们的几个行业在

四季度都是旺季，往年的历史数据大概四季度会占全年出货量的40%甚至以上，所以我觉得四季度的情况会比较乐观，而且我们那时候还会有第三条产线可以贡献新的出货量，所以在这一点上我们表示乐观。

4、公司的研发投入大幅增长也是公司管理费用大增的原因，在锂电池这一块，研发这一块今年主要是投在哪些项目上？

答：今年有三个方面，一个是技术人员团队的扩充，第二个是我们的高镍和硅碳产品的从市场到调整提升方面的费用会花的相对比较多，另外一个就是我们新的产线和测试、分析室的很多资源的投入，主要在这几个方面会比较多一些。

5：如果从量上来看，咱们今年电动工具这一块相对于去年的增幅是多大？

答：工具这块今年全年的量会是去年的一倍左右。

6、崔总刚才也提到LED上半年以及六月份降价的情况，但是我看到公司LED这一块的毛利率仅下降了两个点左右，公司毛利率保持这么高是因为成本方面，还是说上半年就没有怎么降价？

答：应该说上半年的降价是一个逐步的过程，不是一下子降价的，主要在六月份才开始下降，所以主要是体现在三季度受的影响比较多。

7、LED这一块虽然价格降的比较多，但还是处于盈利的状态，行业其他二线企业的状况是怎样的？目前的价格有没有降到它们的成本线以下？就您了解到的情况来看。

答：应该说二三线企业很多已经在盈利平衡点之下，因为我们在成本方面有一定的优势，所以我们还会有一定的盈利。

8、公司和木林森合作的方式或者说合作的条件，除了价格方面有变化以外，其他方面有没有变化？

答：一二季度的产能主要以优先供给木林森为主，新增产能是开放的态度，不排除新增一些其他客户销售，所以我们刚好也借这个机会做一些转型和跨界，现在已经有一些准备了。

9、今年从年初的100万片扩产到140万片，目前扩产的进度情况？

答：基本符合计划，最后一套设备可能会晚一点进来，三分之二的产能大概在九月底会达成，剩下的在今年底前会达成。

10、也就是说到LED上半年和目前为止与年初的产能并没有太大的变化？

答：到目前为止是这样的，8月份我们有一些新的产能，但是幅度很小，对这个月的影响会很小。

11、我看和木林森的关联交易大概是15个亿，目前来看因为价格降的是比较厉害的，所以目前是否有可能完成这个目标？

答：这个只是一个控制额度，在没有新的决议前是说不能超过这个额度。

12、LED芯片在上半年和六月份的价格分别降了多少？

答：我们的今年降价主要是从六月份开始的，大概降了百分之十几。

13、您刚才提到6月份LED芯片才开始降价的，这个跟我之前了解到的一些行业价格动态有点出入，所以我想再确认一下。我们到二季度以后看到的情况是非龙头的厂商，因为今年的宏观情况不太好，大家的扩产计划都是大幅度的延后了，感觉二季度整体的单价跌幅相对小一些，有可能是因为有一些厂商需要清库存，所以单价会有一些压力，所以理论上到三季度看到LED芯片的价格是相对比较维稳或者说在一个正常的下跌幅度，具体是什么原因？

答：去年以来的降价，每一家的节奏情况不一样，我们从去年的第四度到今年的二季度以来，我们的累计降幅应该是百分之二十几。我们了解到，有的同行总体降幅大概在30%到40%。

14、我们对三季度价格判断？

答：三季度与二季度比可能会有小幅的波动，但是不会太大。

15、除了四十万片之外我们后续还有再扩腔体的计划吗？

答：到目前为止没有任何计划。

16、包括从下游LED芯片的客户和市场上其他分装厂商来讲，它们芯片原材料的库存水位是不是到现在来看仍然是处在一个很低的位置上？

答：库存消化的还是不错的，跟第一季度比去库存化应该是不错的。

17、我们2017年半年报锂电池行业的收入是3.06亿，2018年半年报的收入是3.96亿，增速达到30%，同期新能源汽车的销量增速在60%以上，而且新能源电池行业的收入增幅是慢于行业增速的，您对于未来锂电池的价格走势及毛利率是怎么判断的？

答：我们目前的策略就是控制汽车在我们公司的一定比例，原因有两个，第一个是总体汽车的价格并没有随着原材料上涨的幅度去做比较有效的调整，我们

认为它对我们的利润影响比较大。第二个是应收账款做新能源汽车电池厂家的通病，我们总体收款的风险控制住了，但是它的回收周期会比我们在电工具市场长一倍或者两倍，这对我的现金流是不利的，所以我们会挑选非常好的，有一定的可靠性和发展性的客户去做，剩下的部分我们谨慎去面对。我们没有优先把在汽车行业领域的提升作为我的主要目标。

18、新能源汽车今年的价格与去年相比有多大的差价？

答：总体来讲我们今年在价格上面的压力没有去年大，但是涨价的难度也是一如既往的，这是目前的现状。

19、基于现在的竞争格局，我们往后看的话，我们的毛利率和净利率以及回归的空间会更小吗？

答：现在随着材料的逐渐下降，我觉得这中间能够回归到一个正常的利润率应该是可以预期的。

20、刚才提到一些中小厂商或者资金链比较紧张的厂商已经处于崩盘的边缘，那今年有没有动力电池的厂商已经退出市场的？

答：大家应该清楚，行业内是有些公司出现这样的状况的，我们一直持谨慎的态度，更追求的是质量和风险。

21、也就是说基本上汽车的客户都是应收账款，在比较短的时间内付款的比较少？

答：汽车客户最好的付款也在三到六个月，而其他市场都在两个月以内，这也是我们控制比例的一个很重要的原因。

22、澳洋集团主要是通过什么渠道解除质押的资金来源？目前集团整体的资产负债率是什么水平？之前集团做了一些股权质押，这些融资做了一些什么方面的投资？

答：我们从去年就已经着手按照既定的节奏做相应的资金融资的规模压缩，从今年七月份开始我们已经按照正常的节奏在往下压缩，随着股价异常的波动，我们会做一些提前的动作，把最近到期的相关股权质押或融资做相应的规划，所以这个都是我们在既定节奏下面做的事情。至于资金的来源，由我们目前正常的业务资金回笼，这跟我们之前所预计安排的资金也是相匹配的，所以完全是由于正常的业务资金回流来做相应的资金还款，并不是说新增融资来做这样的回款，

这一点请大家放心，不会再有融资余额的扩大。

23、我们之前有发过一期转债，公司这边有没有考虑说未来做一个转股价的下修这样的一个计划？

答：从现在来看暂时没有这个计划。

24、我看到公司公告说大幅增资天鹏电源，因为天鹏电源的股权有53%在高管团队上，上市公司单方面增资天鹏电源的股权，会不会对投资者不利？

答：可能您对公告有一点误解，对天鹏的增资是由上市公司的子公司绿伟锂能进行的，天鹏电源是绿伟的全资子公司，我们是用绿伟的相关资产，包括用土地、厂房这些固定资产以及和一部分现金对它的全资子公司进行增资，也就是说对上市公司来说没改变它的持股比例以及资本支出，是绿伟锂能与全资子公司天鹏电源之间的增资，与上市公司之间不是直接的增资关系，所以没有影响到上市公司股东的利益，以及也没有影响到上市公司的现金流，增资的主体是绿伟不是上市公司。

25、公司有一块小贷业务，这部分业务对公司的影响大吗？

答：不大，从它的收入和利润来说低于5%，所以我们逐步会退出这部分业务，我们从去年的3个亿减到了2个亿，现在从2个亿减到了1.5个亿，逐步会缩减与退出这部分的业务。