

# 雪球访谈

21亿元投建下游！石大胜华这次布局你怎么看？

2021年11月09日

**雪球**

聪明的投资者都在这里

## 免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

## 版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



## 访谈嘉宾



尼摩232



阿乐的价值投机



访谈小秘书 V 雪球访谈小秘书官方账号

## 访谈简介

11月7日，石大胜华发布公告，公司持股51%子公司胜华新能源拟投建10万吨/年液态锂盐项目，项目总投资5.6亿元。同日，石大胜华披露全资子公司胜华新能源科技拟投资16亿元建设30万吨/年电解液项目。

作为电解液原料生产企业，此次投资是石大胜华首次进入下游电解液生产领域。公司表示，投建电解液项目可以满足公司在新能源材料领域的战略布局需求，充分发挥公司现有技术、营销优势。

怎么看石大胜华的这次的布局？本期我们邀请到@尼摩232@阿乐的价值投机做客雪球访谈，与大家共同探讨，快发起提问吧~

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：石大胜华(SH603026)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 寻路中:

对 [@尼摩232](#)，[@阿乐的价值投机](#) 说：请问，电解液产出后，单电解液的净利润会有多少！

[答] 阿乐的价值投机:

我给你打个比方，原来只赚溶剂这个环节的钱，现在6f，电解液环节的钱都自己赚了，2023年电解液包括很多材料价格如何走很难预判，暂时只能看到2022年这样一个趋势，保持对行业的跟踪

[问] 坚持长远:

对 [@尼摩232](#)，[@阿乐的价值投机](#) 说：石大胜华所处行业是个增量市场。他能否胜出，我理解公司一定要有竞争优势？嘉宾是否可以给解答一下。1，技术。2，产品。3，环保认证。4，客户这些石大有何优势。若石大公司电解液价格保持与同类公司一样或略低，赢利能否持续增长。谢谢

[答] 阿乐的价值投机:

石大胜华首先就是一个格局大又吃苦耐劳，不主动涨价的公司，这次去做电解液都是电池厂要求的，致力于做一个平台公司，不会通过短期的涨价来获取短期的暴利，致力于稳定的服务下游，五种溶剂行业第一，成本低，杂质少。环保问题现在国家对煤化工企业管制比较严重，新能源新材料国家是支持的，个人认为问题不大

[问] 七毛七毛:

对 [@尼摩232](#)，[@阿乐的价值投机](#) 说：请问两位，对石大在未来电解液行业竞争格局怎么看？现在已有天赐，新宙邦，江苏国泰，石大和他们比，优劣势如何？

[答] 阿乐的价值投机:

我个人认为目前暂时天赐第一，因为本身就是现在的行业龙头，新宙邦自己没有6f，江苏国泰则只有电解液，按照目前行业趋势去看，一体化非常重要。

然后石大胜华目前看，公司自产溶剂，现在又布局6f，去生产电解液，而且vc原料ec自己也有，在一体化程度上来讲未来是大于天赐的，能不能弯道超车，我们可以一起持续跟踪和期待，石大管理层的战略布局和诚恳的做事风格确实是有企业家精神

[问] 七毛七毛:

对 @尼摩232, @阿乐的价值投机 说: 请问两位, 对石大在未来电解液行业竞争格局怎么看? 现在已有天赐, 新宙邦, 江苏国泰, 石大和他们比, 优劣势如何?

[答] 阿乐的价值投机:

这个目前不好判断, 可能是和永太合作//@七毛七毛:感谢阿乐, 请问石大有没有可能布局VC, 做到电解液材料全部自产?

[问] 江叔为梦想窒息:

原帖已被作者删除

[答] 阿乐的价值投机:

石大胜华是价值股, 我觉得不要用游资的方法用到他身上, 万一真的涨停的话, 可能是机构在抢筹吧, 毕竟这个价格确实便宜, 也证明了前段时间被错杀

[问] 复利的践行者91:

对 @尼摩232, @阿乐的价值投机 说: 请问二位, 石大一体化布局, 宣布要做电解液, 毕竟动到了传统电解液企业的奶酪, 内销部分的溶剂销量会不会受到天赐等客户打压?

[答] 阿乐的价值投机:

这个应该是天赐要担心溶剂明年谁给他供给

[问] 超有爱石头哥:

对@尼摩232 @阿乐的价值投机 说: 电解液投产后, 导入客户时, 验证时间会

很长吗？

[答] 访谈小秘书：

@尼摩232： 如果按照溶剂的验证时间推算，应该国外客户1年以上，国内区分不同客户，总体验证时间应该比国外短。根据了解，石大其实之前也有给部分客户直接做过电解液，那么这个验证时间可能会比溶剂更快。

[问] 坚持长远：

对 @尼摩232，@阿乐的价值投机 说：石大胜华所处行业是个增量市场。他能否胜出，我理解公司一定要有竞争优势？嘉宾是否可以给解答一下。1，技术。2，产品。3，环保认证。4， 客户这些石大有何优势。若石大公司电解液价格保持与同类公司一样或略低，赢利能否持续增长。谢谢

[答] 访谈小秘书：

@尼摩232：

1：技术上石大的溶剂技术是世界领先的，唯一5个9纯度，且具备五种溶剂，三条路线；2、产品布局涵盖了溶剂、6F、添加剂、碳硅负极、未来还有电解液，是一体化平台及产品提供商；3、环保认证我认为对行业领先的龙头企业不是问题；4、客户方面石大的客户包含国外的日本三菱、韩国Enchem、国内的天赐、国泰、永太、时代司康（宁德时代子公司），囊括了全世界最有实力的大客户。石大的电解液从品质来说可以期待是世界领先的，并且具备人无我有，人有我优的优势，所以获取客户不会成为问题，盈利能够持续增长

[问] 林萍萍林：

对@尼摩232 @阿乐的价值投机 说：还有3000吨哇什么时候建

[答] 访谈小秘书：

@尼摩232： 之前有投资者问过，公司回复是后续会有公告。不过这次1000吨建设周期大概是半年多，所以如果需求大的话估计不会很慢

[问] 寻路中：

对 @尼摩232, @阿乐的价值投机 说：请问，电解液产出后，单电解液的净利润会有多少！

[答] 访谈小秘书：

@尼摩232：目前谈电解液单吨净利润确实有点早，基本上2022年还都是按照现有产品来计算业绩。真正变化的是大家对石大定位和2023年业绩展望，这会导致市场对标天赐这样的电解液龙头来给石大进行估值。

[问] 一言难尽从一到万：

对 @尼摩232, @阿乐的价值投机 说：石大有LiFSi添加剂吗？

[答] 访谈小秘书：

@尼摩232：目前没有明说，应该还是6F为主

[问] 七毛七毛：

对 @尼摩232, @阿乐的价值投机 说：请问两位，对石大在未来电解液行业竞争格局怎么看？现在已有天赐，新宙邦，江苏国泰，石大和他们比，优劣势如何？

[答] 访谈小秘书：

@尼摩232：同意@阿乐的价值投机的观点。如果说天赐是龙一，那么石大要从2023年开始追赶天赐的电解液龙一地位。石大的优势是溶剂和添加剂还有已经试产的硅碳负极，天赐的优势是长期的电解液龙头和客户建立的稳固合作关系。

[问] 七毛七毛：

对 @尼摩232, @阿乐的价值投机 说：请问两位，对石大在未来电解液行业竞争格局怎么看？现在已有天赐，新宙邦，江苏国泰，石大和他们比，优劣势如何？

[答] 访谈小秘书：

@尼摩232 回复 七毛七毛：关注重点是在湖北上，只要布局了湖北，就



跟上了宁德和亿纬两个电池大佬的布局。而宁德和亿纬，基本上都已经或者正要供货特斯拉。

[问] 七毛七毛:

对 @尼摩232, @阿乐的价值投机 说: 请问两位, 对石大在未来电解液行业竞争格局怎么看? 现在已有天赐, 新宙邦, 江苏国泰, 石大和他们比, 优劣势如何?

[答] 访谈小秘书:

@尼摩232 回复 七毛七毛: 贝特瑞, 璞泰来, 杉杉都有, 大概率4680会用到

[问] 为自由而思考:

对 @尼摩232, @阿乐的价值投机 说: 石大胜华2021年溶剂, 6f和电解液产能分别多少? 2022和2023年你的? 谢谢

[答] 访谈小秘书:

@尼摩232: 2021年: 溶剂20万吨、6F固态2000吨; 2022年E: 溶剂34万吨、6F固态2000吨; 2023年E: 溶剂40万吨以上、6F固态2000吨, 液态锂盐10万吨, 电解液30万吨

[问] Heaven-:

对 @尼摩232, @阿乐的价值投机 说: 请问两问, 石大胜华要做新能源平台型供应商, 不再局限于电解液溶剂。那么石大胜华未来新的净利润增长点是否能够复合增长率达到30%以上?

[答] 访谈小秘书:

@尼摩232: 可以逐渐对标天赐的估值, 从2021年到2023年年化30%应该可以达到

[问] 山河风飘絮：

对 @尼摩232，@阿乐的价值投机 说：石大胜华入场稍晚，等做成熟了会不会行业产能过剩？

[答] 访谈小秘书：

@尼摩232：动力电池、储能电池从2021年到2025年都是5年5倍以上的涨幅，再叠加消费电池的涨幅，整个电池行业对应5年10倍以上的涨幅，行业产能尤其是高端产能过剩的概率还是比较低的。

[问] tallbob11：

对 @尼摩232，@阿乐的价值投机 说：看公告新建的电解液可达到年收入100亿左右，但净利润只有4亿多，这个毛利率和净利润率为什么这么低？是把自产的溶剂，锂盐，添加剂的按照市场价格成本计算吗？那为什么天赐的毛利比这个要高呢？

[答] 访谈小秘书：

@尼摩232：我认为这个是偏保守的预测，并不能反应真实的经营水平。天赐最新三季度的毛利率约为25%，石大二季度价格低位的时候是18%（三季度情况特殊）。如果石大自己做液态6F，自己卖电解液，那么毛利率有望达到跟天赐差不多的水平。

[问] 复利的践行者91：

对 @尼摩232，@阿乐的价值投机 说：请问二位，石大一体化布局，宣布要做电解液，毕竟动到了传统电解液企业的奶酪，内销部分的溶剂销量会不会受到天赐等客户打压？

[答] 访谈小秘书：

@尼摩232：内销的溶剂部分高品质只有石大可以供货，不太担心。另外从客户结构来看，国泰、永太、时代司康明年也会大量增加需求，单一客户的比重不会太高。

[问] 山河风飘絮:

对 @尼摩232, @阿乐的价值投机 说: 高管入股孙公司的事情, 怎么投票?

[答] 访谈小秘书:

@尼摩232: 现在的高管团队是石大能够取得目前的行业地位和良好发展的基础, 但是激励问题确实由于体制原因一直存在。在没有更好的方案之前, 高管入股孙公司不失为一个折中的解决方案, 这样能够尽可能保持住公司发展的良好势头。并且利益输送难度之大可想而知, 因此我会投赞成票

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#), 想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

# 没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里