永兴特种材料科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 74

投资者关系活动类别	■特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	□一对一沟通
		, , , =
	□其他(请文字说明其他活动内容)	
参与单位名称及 	新时代证券开文明、 	赵勇臻,海通证券周慧琳,新华基金王永
人员姓名	明,银华基金万鑫,	汐泰投资何亚东
时间	2021年3月5日	
地点	永兴新能源会议室	
上市公司接待人员	徐凤、刘华峰	
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司锂电二期项目的规划和建设情况? 公司锂电二期项目主要有年产 2 万吨电池级碳酸锂项目、 180 万吨/年锂矿石高效选矿项目、白市村化山瓷石矿年产 300 万吨锂矿石技改扩建项目等组成,都是上下游配套项目,从资源扩储、采矿、选矿和冶炼产能匹配。年产 2 万吨电池级碳酸锂项目总投资 5.3 亿元,已基本完成可研报告、路面建设等前期工作,已于近期举行开工仪式。选矿项目总投资约 2.5 亿元,正在开展场地平整。采矿项目包括许可证及储量的审批许可、采矿场建设、输送带建设,其中审批许可和采矿场建设会比较快。 二、公司产能逐步提升,是否有足够储量可以支撑?公司控股的白市化山瓷石矿探明储量约为 4500 万吨,二期项目中将进一步勘探,有望扩大储量。另参股花锂矿业的白水洞矿上,也在扩产建设中。从目前资源情况看,可以支撑年产 3 万吨电池级碳酸锂产能。 三、公司相比其他公司的核心技术优势?第一,首创隧道窑工艺,更加节能、环保,生产线自动化	



程度高,相较于回转窑,停产检修时间缩短,生产效率提升。 第二,一步法沉锂做到电池级碳酸锂,复合盐重新提取回用, 使得电池级碳酸锂生产成本有效降低。第三,沉锂母液再次浓 缩、冷冻再用,提升提取率并保持品质稳定。

四、目前客户有哪些?

电池级碳酸锂的客户主要包括厦钨新能源、当升科技、长远锂科等;准电池级碳酸锂的客户主要包括湖南裕能、德方纳米、中信大锰等。

五、公司扩产后,副产品量大幅扩张,公司如何处理?

公司目前副产品主要有三部分:一是钽铌锡+铷铯,属于稀有金属、战略物资;二是长石,作为玻陶原料,宜春地区是中国第二大陶瓷基地,对长石需求量非常大;三是冶炼渣,可以卖给水泥厂,或作为青砖出售,二期将通过增加活性和增白,增加使用领域。

六、不锈钢业务情况?

2020 年不锈钢业务平稳发展,主要影响为一季度疫情带来的停工停产。复工复产后,生产经营情况持续好转,全年产销量好于预期。

七、永诚锂业有 1.5 亿的商誉,公司去年提了 4000 多万减值,公司今年是否还会提减值?

公司正在根据证监会及交易所的要求,聘请专业机构开展 减值测试,具体情况有待专业机构测试结果,并将在年报中披 露。

 附件清单
 无

 日期
 2021年3月8日