

## 浙江永太科技股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：002326

证券简称：永太科技

编号：20210812

<b>投资者关系活动类别</b>	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p>国盛证券，招商证券，中泰证券，广发证券，国金证券，浙商证券，天风证券，泰信基金管理，广东银石投资，长信基金管理，丰琰投资管理（浙江自贸区），上海元葵资产管理中心（有限合伙），北京鸿道投资管理，上海趣时资产管理，景顺长城基金管理，长城基金管理，易方达基金管理，华安财保资产管理，上海钦沐资产管理，齐家（上海）资产管理，国海证券，华夏财富，惠升基金管理，珠海盈米基金销售，富恩德（北京）资产管理，兴业基金管理，华安基金管理，PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED，嘉实基金管理，上海光大证券资产管理，上海淳阳私募基金管理，英大基金管理，上海同犇投资管理中心（有限合伙），西藏源乘投资管理，财通资管，南方基金管理，三亚鸿盛资产管理，安邦资产管理，上海红象投资管理，上海潼骁投资发展中心（有限合伙），和润投资，英大保险资产管理，上海启态易方投资管理，上海国泰君安证券资产管理，恒越基金管理，诚旻投资，华夏久盈资产管理，富国基金管理，台信资产，Franklin Templeton Investments (Asia) Ltd，中信保诚基金管理，群益证券投资信托，安信基金管理，长江证券，太平资产管理，华泰柏瑞基金管理，上海肇万资产管理，西安波普投资管理，平安养老保险，工银安盛人寿，上海恒复投资管理，东方证券，北京塔基资产管理，华福证券，寻常（上海）投资管理，金犛投资，上海常春藤资产管理，观澜湖投资，中国人寿资产管理，吉富创业投资，嘉合基金管理，</p>

上海于翼资产管理合伙企业（有限合伙），国寿安保基金管理，德邦证券资产管理，民生加银基金管理，深圳鑫然投资管理，安信证券上海自营，招商基金管理，北京源乐晟资产管理，Pinnacle China SPC，丰和正勤投资，长江养老，华泰保兴基金管理，农银汇理基金管理，生命保险资产管理，建信保险，渤海证券，深圳民森投资，盈峰资本管理，上海景林资产管理，光大保德信基金管理，国投瑞银基金管理，东北证券上海证券自营分公司，上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙），上海循理资产管理，富兰克林华美，永禧投资，华宝基金管理，诺安基金管理，中银基金管理，深圳市前海德毅资产管理，上海和谐汇一资产管理，广发期货，太平洋资产管理，东吴基金管理，银鹭资产，北信瑞丰基金管理，玄卜投资（上海），北京磐沣投资管理合伙企业（有限合伙），上海涌津投资管理，德邦基金管理，苏州君榕资产管理，平安基金管理，万家基金管理，北京凯读投资管理，瑞锐投资管理咨询（上海），同方证券，西藏中睿合银投资管理，浙江益恒投资管理，新华基金管理，上海银叶投资，工银瑞信基金管理，睿远基金管理，上海正心谷投资管理，申万菱信基金管理，招商银行，博时基金管理，上海彤源投资发展，全国社会保障基金理事会，红土创新基金管理，深圳前海百创资本管理，上海南土资产管理，国泰基金管理，横琴新橙资产管理，仓红投资，瀚亚投资管理（上海），深圳市凯丰投资管理，建信基金管理，中欧基金管理，光大永明资产管理，瀚川投资管理（珠海），百年保险资产管理，乘富投资，前海人寿保险，上海胤狮投资管理，明世伙伴基金管理（珠海），浙江巴沃资产管理，方正证券，广州金控资产管理，兴银基金管理，中泰自营，中再资产管理，国新投资，上海睿扬投资管理，华夏基金管理，华安证券，衍航投资，上海昊青资产管理，广发基金管理，中信投行部，上投摩根基金管理，华富基金管理，泰康资产管理，上海正松投资管理，

	<p>兴全基金管理, 汇安基金管理, 新华资产管理, 大成基金管理, 中国人寿养老保险, 广州市慧创蚨祥投资发展, 上海壹德资产管理, 固禾资产, 中加基金管理, 上海鼎锋资产管理, 上海雷根资产管理, 卓岭基金, 新疆前海联合基金管理, 深圳市金友创智资产管理, 五地投资, 富安达基金管理, 天谷资产, <b>Mighty Divine Investment Management</b>, 东海基金管理, 太平养老保险, 申万宏源证券, 中庚基金, 上海国际信托, 上海步耘投资管理, 财达证券, 金鹰基金管理, 创金合信基金管理, 永赢基金管理, 上海人寿保险, 北京市星石投资管理, 招银理财, 诺德基金管理, 平安资产管理, 上海睿亿投资发展中心(有限合伙), 深圳聚鸣投资管理, 海富通基金管理, 深圳前海精至资产管理, 天弘基金管理, 上海聚鸣投资管理, 长盛基金管理, 青岛胤盛资产管理, 证券投资业务管理总部, 财通基金管理, 中银国际证券, 西部利得基金管理公司, 安华农业资管, 鹏扬基金管理, 美国友邦保险上海分公司, 凯石基金管理</p>
<b>时间</b>	2021年08月12日 21:00
<b>地点</b>	线上交流
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>董事长: 王莺妹</p> <p>董事: 何人宝</p> <p>董事、总经理: 何匡</p> <p>董事、副总经理、财务总监: 陈丽洁</p> <p>副总经理、董事会秘书: 张江山</p>
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、公司 2021 年半年度业绩情况</b></p> <p>2021 年半年度公司营业收入 197,608.01 万元, 同比增长 24.54%, 实现归属于上市公司股东的净利润 9,529.94 万元, 同比下降 54.85%, 但是实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 17,735.57 万元, 同比上升 61.16%。总体上来看, 公司主业业绩增长, 主业之外的非经常性损益下降。</p> <p>主业方面: 报告期内得益于新能源汽车行业的快速发展,</p>

锂电材料尤其是六氟磷酸锂的市场需求增长显著，产品价格持续上升。公司积极把握市场机遇，加大市场开拓力度、加快产能建设和技术创新，锂电材料类产品盈利能力大幅提升，同时公司医药类、农药类业务稳健发展，使得公司整体毛利率水平有所提高（去年综合毛利率是 28.47%，今年综合毛利率是 31.64%），主业业绩同比增长较多。

从内外销结构来看：公司国内销售和出口销售的占比分别约为 48.38%和 51.62%，接近 5:5 的结构，相对之前的 4:6 的结构，内销比重增加，主要是国内疫情得到有效控制，市场需求增长，使得内销增速相对出口较快，内销和外销收入分别同比增长 50.05%和 7.42%。

产品大类方面：医药类、农药类、锂电及其他材料类的占比分别为 32.43%、18.72%、18.46%，其中医药类占比仍保持第一，但锂电类增速最快。上半年公司各业务板块营收均有同比增长，其中医药类同比增长 16.60%、农药类增长 9.50%、锂电及其他材料类增长 196.88%。锂电及其他材料类增长最快。

产品盈利方面：公司整体毛利率 31.64%，同比去年的 28.47%提高了 3.17 个百分点。其中工业产品的毛利率 41.65%，同比增长 3.03 个百分点。盈利增长主要来源于锂电池材料方面，锂电及其他材料类毛利率 58.81%，同比提高了 29.56 个百分点，盈利能力提升比较明显。

## 二、公司经营方面近期重要事项

7 月 31 日公司与宁德时代签订了物料采购协议，协议期限从 2021 年 7 月 31 日到 2026 年 12 月 31 日，双方确定了六氟磷酸锂产品、双氟磺酰亚胺锂 (LIFSI) 及碳酸亚乙烯酯 (VC) 产品最低采购数量，其中：（1）六氟磷酸锂：需方在 2021 年 7 月 31 日-2026 年 12 月 31 日的合计最低采购量为 24,150 吨；（2）双氟磺酰亚胺锂 (LIFSI)：需方在 2021 年 7 月 31 日-2022 年 12 月 31 日的合计最低采购量为 3,550 吨，2023 年 1 月 1

日-2026年12月31日最低采购量为供方实际产能的80%；(3) 碳酸亚乙烯酯（VC）：供方投产且达产200吨/月后，协议期间内需方的最低采购量不低于200吨/月。

目前这个协议已经生效并开始执行，本协议如果充分履行，将对公司的2021年度-2026年度经营业绩产生积极影响，具体影响金额及时间将视协议的实施情况确定，公司将根据协议履行情况在相关年度确认收入。

### 三、锂电材料业务情况

目前公司已正常生产高品质的六氟磷酸锂，并成功研发高品质、高效、高性能其它主流电解液添加剂如LIFSI（双氟磺酰亚胺锂）、LiDPF（二氟磷酸锂）、LiDODFP（二氟二草酸磷酸锂）、VC（碳酸亚乙烯酯）、FEC（氟代碳酸乙烯酯）等的商业化生产工艺。

公司在锂电池材料方面的经营主体目前有两个，包括：

1、控股60%的子公司邵武永太高新材料有限公司。该公司主要产品为六氟磷酸锂、双氟磺酰亚胺锂等锂电池材料，其中：六氟磷酸锂现有产能约2000吨/年，目前已在扩建的6000吨/年的项目进展顺利，预计于2021年底前总产能将达到8000吨/年，实际投产情况将根据项目进度而定。目前正在扩建的年产20,000吨六氟磷酸锂的项目，已经开始进行前期的安评、环评、设计等方面的工作，后续将加快建设，以满足下游客户的需求。

2、控股100%的子公司内蒙永太化学有限公司。该公司有多个项目正在同步建设，其中锂电材料方面包括年产5000吨VC和年产3000吨FEC的项目，在现有车间利旧设备进行改建，目前项目进展顺利，正在抓紧进行试生产前的准备工作。

### 四、就部分问题进行了交流

#### 1、宁德时代为何会跟公司签订如此重大的合作协议？

一方面，公司长期以来在氟精细化工领域和锂电池材料领

域积累了丰富的技术创新成果和产业化经验，且与国内外大客户具有长期稳定的合作记录，获得了下游重要客户的青睐；另一方面，双方在合作前期进行了充分的实地考察、技术交流等工作，对双方的合作前景和方案逐步达成了共识。

该协议的签订标志着宁德时代对公司的产品质量和生产供应能力的认可，进一步验证了公司在锂离子电池材料领域的竞争力。

## **2、公司在 VC 产品的产业化和技术方面有什么优势？**

从产业化方面来说，公司子公司内蒙古永太占地 1162 亩，具有较大的产业化空间；且公司按照自动化、连续化、循环化的高标准进行建设，具有较高的产业化基础。

从技术方面来说，公司长期从事化学合成领域，在氯化、结晶、分离等方面具有约二十年深厚的技术沉淀，与 VC 生产所需的技术高度吻合，具有成熟的技术基础。

## **3、公司未来在锂电材料领域的产能规划如何？**

目前公司在六氟磷酸锂、双氟磺酰亚胺锂、VC 和 FEC 都有产能布局，部分项目尚在建设。随着锂电池行业的发展，公司未来将根据下游市场需求、公司与头部企业的合作沟通情况，在条件允许的情况下加快产能建设和扩建。

## **4、公司跟宁德时代签订的长期协议，市场比较关注产品的价格情况，能否谈一下？**

双方需严格遵循已签订的保密协议，产品价格方面涉及商业秘密，无法详细披露。产品的交易价格是建立在双方平等、互利共赢的基础上的，有利于双方建立长期稳定的合作关系。

## **5、近期行业内六氟磷酸锂等锂盐以及 VC 等添加剂陆续有企业发布了扩产计划，对行业供需状况可能产生影响，公司将如何保持自身的竞争优势？**

从行业长期的发展来看，虽然目前供需偏紧，但随着上下游产业的不断发展，供需将逐步达到相对平衡状态。在这一过

程中，公司将努力形成独特的核心竞争优势。一方面，公司在氟精细化工领域和锂电池材料领域具有多年的产业化经验，具有丰富的技术沉淀，将继续发挥技术优势，在提高产品质量、降低产品成本方面进一步优化，保持有竞争力的产品毛利率水平；另一方面，公司将努力与下游主要客户建立长期稳定的战略合作关系，形成紧密的供需联动，保持较高的市场竞争力。

**6、从行业未来长期的发展来看，产品价格可能会回归，降低产品成本将会是必然的发展要求，公司有哪些方面的准备？**

公司长期从事氟精细化工领域，在产业链布局、技术储备、工艺优化、工程装备等方面具有相对优势，将会充分发挥自身优势不断降低产品成本。例如，公司重视产业链一体化建设，很多产品可以从起始原料开始生产，从而保障供应并降低综合生产成本；公司产能建设方面做了充分的规划，能够产生规模化效应进一步降低生产成本等等。

**7、公司未来是否考虑做液态的六氟磷酸锂？是用什么技术路线？**

公司在锂电池材料方面，将努力把六氟磷酸锂、双氟磺酰亚胺锂、VC 等产品的综合竞争力做到第一梯队。随着下游市场需求的增加以及公司产能的扩大，公司将会对各种技术路线进行考虑，储备丰富的技术路线，选择合适的进行产业化。

**8、如果做液态的六氟磷酸锂需要考虑运输半径的问题，以满足下游产业需求，从这个角度来说，公司是否会考虑往下游发展做电解液？**

公司目前对自身的定位和发展目标是成为电解液上游材料的核心供应商之一，如果各方面条件具备，未来也不排除布局电解液领域。

**9、公司剩下的 VC 产能打算做长单还是散单？**

目前公司与其他主要客户仍保持紧密的合作关系，在目前供需紧张的情况下，将会有选择性地支持部分优质客户群的采

购需求。公司暂时未跟其他客户签订长单，未来将视市场情况制定销售策略。

**10、根据网络公开信息得知，公司 VC 产品的环评、安评工作进展顺利，后续产能释放计划如何？**

目前该项目进展顺利，正在进行试生产前的准备工作。原计划在 8 月-9 月投产，目前的进度符合建设计划，公司将争取按时投产。

**11、公司本次 VC 和 FEC 项目的建设进度较快，主要系改建，未来如果继续扩产，是否会存在扩产瓶颈？**

公司子公司内蒙古永太占地面积较大，在前期建设时也配套建设了充足的公用设施，有利于未来长期发展；随着项目的推进，厂房、仓库等建筑物储备较多，便于新建生产线。未来如有扩产，在产能配置合理的情况下，尚不存在较大的扩产瓶颈。

**12、目前六氟磷酸锂散单销售的客户结构如何，销售价格差异大吗？**

目前行业供需紧张，为满足下游生产需要，公司持续为客户提供良好的服务，下游客户的订单以均衡分配为主，产品价格差异相对不大，一般随行就市。

**13、本次下游大客户为何选择六氟磷酸锂、LIFSI、VC 这三个产品进行合作？合作期限长达 5 年半，相对业内其他长协更长，主要基于什么考虑？**

在本次合作前，下游客户到公司的主要生产基地进行了充分细致的考察，对公司的产品质量体系、生产供应能力、技术创新能力等方面综合评估，因此选择了双方契合度最高的三个产品先开展合作。

公司希望能跟下游头部企业开展深入紧密的合作，以保持公司长期稳健的发展，因此双方签订的合作期限相对较长。

**14、公司建设 VC 项目的安评、环评手续进展顺利，主要是哪**

	<p><b>些因素推动?</b></p> <p>一般来说,影响项目环评、环评进度的核心因素在于项目设计理念和技术水平的不同,例如三废回收利用程度越高、自动化程度越高,在同等条件下审批流程就更顺畅。公司在该项目从项目规划、立项开始,就做了较为细致、扎实的准备工作,并按照自动化、连续化、循环化的高标准进行设计,符合行业政策要求,因此审批手续相对顺利。</p> <p><b>15、公司拟扩建的 2 万吨六氟磷酸锂产能,未来供货计划如何?</b></p> <p>根据该项目产能规模,未来将优先满足下游头部企业的需求。</p> <p><b>16、公司上半年各个业务板块的利润贡献如何?</b></p> <p>从毛利贡献来看,医药类、农药类、锂电及其他材料类和贸易类占主营业务毛利的比例分别为 40.30%、17.24%、34.44%、8.02%,其中锂电及其他材料类利润贡献增长最多,主要得益于下游新能源汽车和锂电池行业的快速发展。</p> <p><b>17、目前公司锂电材料上游原料的采购情况如何,是否有战略采购?</b></p> <p>随着下游行业的快速发展,锂电材料部分上游原料的价格有所上涨,例如碳酸锂等。为应对上游原材料价格波动风险,公司一方面提前进行了战略备货,有较为充足的原料储备;另一方面,公司积极与上游供应商深度合作,建立了战略合作关系。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2021 年 08 月 12 日