

证券代码：002497

证券简称：雅化集团

四川雅化实业集团股份有限公司
2021年度及2022年一季度业绩说明会
投资者活动记录表

编号：20220512

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
参与单位名称及人员姓名	雅化集团2021年度及2022年一季度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2022年5月12日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	主持人：雅化集团 副董事长：孟岩 董秘：翟雄鹰 财务总监：杨庆 独立董事：侯水平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 人民币大幅贬值对公司的业绩会产生怎样的影响？</p> <p>答：您好！公司是进出口的双向业务，但人民币贬值会对公司业绩有所影响，公司也将积极采取应对措施开展汇率管理，最大限度的降低对公司业绩的负面影响。感谢您的关注！</p> <p>2. 由于去年二季度的业绩基数较低，同比数据没有参考价值；请问相比较今年一季度业绩，公司二季度“环比”是否好于今年第一季度？（因为涉及到了二季度碳酸锂和氢氧化锂的跌价，和锂精矿的成本或多说少的抬高）</p>

答：您好！锂盐产品的价格是市场供需关系的结果，公司也会按市场规则进行产品生产与销售，公司业绩也会受市场影响，具体二季度的业绩请关注公司的相关报告披露。感谢您的关注！

3. 公司在官网中显示，拥有与丰田通商合作的阿根廷 Orocobre 盐湖碳酸锂长单保供；拥有与 Galaxy 的阿根廷 Sal de Vida 盐湖碳酸锂包销合作。在去年的交流中显示，公司有从事盐湖粗盐的相关贸易，请问这个长协权益去年和今年有无在财务中体现，这二个盐湖资源的包销协议的数量大约多少？

答：您好，业绩里有体现，最近两年受疫情影响，数量不大。谢谢！

4. 请问公司第二大股东与“上海宽投”6号，7号是有何关联，关系？

答：您好，与7号是一致行动人。谢谢！

5. 您好，截止5月10日，公司股东数是多少，谢谢。

答：您好，截止目前股东人数约为14.1万，谢谢！

6. 请问，公司近期有没有计划继续海外或者国内继续收购新的锂矿

答：您好，公司一直积极在全球布局锂资源，到2025年公司锂矿自给率将超过50%，充分保障未来锂产能扩张需要。谢谢！

7. 对雅化加拿大、澳大利亚等海外矿的政治风险怎样看，以及有何规避化解的预案。

答：您好，您提到的上述政治风险将在长期内存在，公司将针对不同的事项采取有效的措施积极化解。谢谢！

8. 公司市值明显被低估，请问公司有没有打算出台有利政策支持市值回归？

答：您好，公司将通过各种方式积极维护市值。谢谢！

9. 副董事长，您好，按贵公司公告，公司有很好的发展潜力和投资价值，鉴于目前股价非理性下跌，公司有没有回购股票稳定股价的计划？谢谢

答：您好，公司将通过各种方式积极维护股价，充分保障投资者利益。谢谢！

10. 季报是全市场最早且有点不合理的早披露，虽很好但结合董秘互动时说21年报是有相关统筹，说白了就是有利利润结转来看，一季报的利润和同业比并没有什么特别的点，且21年报和一季报的数据也显示公司锂盐价格明显比同业要低。我的问题是去年一直称囤满了低价库存原料，并没在年报季报中反映出低价大量的信息。问题出在哪个方面或是有待改进。交流中提到2季度要比一季度净利更好有具体指引吗？

答：您好！公司的锂盐2021年、2022年一季度确实表现良好，囤积了部分低价库存原料，但过程中也执行了前期的低价销售合同，实际业务执行中始终存在一定的滞后性，不会一蹴而就。公司根据市场预计判断

2 季度业绩会比较好，具体请关注公司的定期报告。感谢您的关注！

11. 据工信部数据，一季度，我国碳酸锂、氢氧化锂产量分别为 6 万吨、4.7 万吨，同比增长 23.2%、29.5%；相对应，新能源汽车产销分别完成 129.3 万辆和 125.7 万辆，同比均增长 1.4 倍，明显供需错配，严重供不应求。请公司高管结合自身产销情况、行业供求角度具体谈一下锂盐行业是否能维持长期数年的高景气度。

答：您好，锂行业是一个资源禀赋性很强的行业，其价格受锂精矿供求关系影响很大，从目前情况来看，锂精矿短期内还不能有很大的增量，在此取得实质性突破前，还将维持高景气度。谢谢！

12. 前段时间瑞豪中国高层拜访公司，仅仅是在民爆或者是氢氧化锂副产元明粉新型建材方面的合作吗？

答：您好，双方将在国内所有涉爆工程项目、矿山施工总承包、绿色矿山建设、新能源设备应用、无人驾驶等及与锂矿资源有关的原料供应方面进行战略合作。谢谢！

13. 请问一季度锂盐的产量、销量、量库存？能不能预计二季度锂盐的产量、销量？一季度末公司锂精矿的库存量和金额？二季度公司采购的锂精矿价格？谢谢！

答：您好！公司是根据市场需求及客户情况安排锂盐产品的生产和销售，二季度总体市场需求仍较旺盛，公司的产销也有望同比增长。感谢您的关注！

14. 民爆是雅化集团双主业之一，2020、2021 年主营收入分别约 25 亿元、27 亿元，平稳发展，依据工信部政策，今年 6 月底是一个重要节点，电子雷管将全面替代工业雷管，公司 2021 年电子雷管销量 3049 万发，全国占比 20.5%，国内第一，一般而言，政策红利都极其有利于行业龙头，公司如何抓住政策机遇，快速增加电子雷管产销量，持续扩大市场份额领先优势，提升民爆产品净利率？请给出数量化指引，或具体发展目标

答：您好，你对雅化的业务了解很清楚，分析得也非常到位。民爆作为一个传统产业，产能受严格限制，要做大产能规模的唯一途径就是并购，这一点来讲，雅化具有很强的优势，电子雷管对雅化来讲在行业的确具有领先的优势，我们一方面通过行业并购持续扩大市场份额优先优势，继续巩固我们的市占率；另一方面，我们通过技术进步，不断降低成本，提升净利率。谢谢！

15. 雅化存在巨大预期差一：雅化集团股价估值低，与市场对雅化有个严重误解有关，即“没有自有矿”，但实际上，雅化一直在努力获取锂精矿，如年底投产的李家沟矿、控股加拿大福根湖和佐治亚湖两大锂矿，从“没有自有矿”到“雅化集团、家里有矿”，这就是巨大的预期差，也是雅化股价恢复性上涨合理估值的重要动力。请高管具体介绍一下公司锂矿自给率逐年提升的具体情况，并希望能不断有惊喜超预期。

答：您好，公司对锂资源的保障目前阶段主要通过包销来解决现有产能

需要，远期的产能扩张将通过自给矿实现，到 2025 年，公司锂矿自给率将达到 50%以上。谢谢！

16.（公司正积极推进雅安二期 3 万吨以及三期 5 万吨电池级氢氧化锂产线建设）到 2025 年，公司锂盐产品综合产能将超过 10 万吨，（这个口径相当于 8 万吨新产能总产能超过 12 万吨）是否有误？之前的包括雅安锂业在内的是 4.3 万吨产能，雅安锂业 2 期的首期是 3 万吨，之后再增加 2 万吨和 1 千吨金属锂。口径上出现不同差错在哪里？

答：您好，雅锂二期是按 5 万吨、分两期进行建设，三期产能正在规划建设中，到 2025 年将达到 10 万吨以上，后续我们将根据资源项目的落地情况加大产线建设，从产能规模上将一直保持在行业前列。谢谢！

17. 雅化存在巨大预期差二：雅化集团股价估值低，有个市场疑虑是：随着锂精矿价格上涨，锂盐的利润空间有较大影响，但实际上，雅化通过长协锁定了一系列稳定优质锂精矿，如银河锂业、CORE 公司、ABY 公司等，长协采购价与市场价相比有明显的成本优势，这又形成了一个巨大的预期差，也是雅化股价恢复性上涨合理估值的重要动力。请高管具体介绍一下公司长协采购低成本优势，及资源充分保障具体情况。

答：您好，你的判断是正确的，公司具有一定的锂资源长协采购优势，目前公司通过银河资源等渠道保障现有生产能力，今年四季度开始陆续通过澳洲 CORE 公司、ABY 公司和李家沟锂精矿满足后续新建产能需要，未来公司将尽快完成自主可控的矿山开采，持续满足未来产能扩张。谢谢！

18. 根据雅化财报，从 2021 年中到 2021 年底，公司锂产品主营收入占比从 39.36%提升到 47.05%，但 2022 年一季报并没有披露主营构成，大致测算锂产品营收占比应在 70%以上，从半壁江山到挑大梁，预计应该是雅化集团锂业务未来数年常态，因此，一、建议今后季报也披露主营构成及锂产品产销量，有助于市场给公司合理估值。二、请高管今天也顺便介绍下一季度锂产品的产销数据，预期一下二季度锂产品的产销情况

答：您好！公司严格按照上市公司信息披露规则披露定期报告，具体请关注公司的定期报告。感谢您的关注！

19. 2022 年 6 月底前停止生产、8 月底前停止销售除工业数码电子雷管外的其它工业雷管，目前公司是国内产能储备最雄厚的公司，按照这个时间节点，有没有在销售上发现电子雷管的市场已经启动？

答：您好，电子雷管作为目前最先进的起爆器材，从安全性、技术先进性等方面都有较大优势，因此行业主管部门决定 2022 年 6 月底前停止生产、8 月底前停止销售除工业数码电子雷管外的其它工业雷管，从去年开始，电子雷管的销量有较大增长，行业销量突破亿发。雅化深耕电子雷管十余年，在技术储备、产能建设、市场开拓等方面都走在行业最前沿，2021 年，雅化电子雷管的销售量突破 3000 万发，市占率近 20%，排位行业第一，今年的趋势基本与去年一致。谢谢！

	<p>20. A 股一提投资者教育，就是教育散户，但其实更应该教育的是机构，因为只有机构大资金才能引导市场预期，引导市场趋势。据公司财报，目前主要机构投资者是汇丰晋信系列基金和华夏能源革新基金。但是，雅化股价在同行业中估值最低就很不合理，板块上涨时涨幅大，板块调整时跌幅小，才是良性走势，这就要加强对机构的反路演，持续提升机构投资者比重，请高管介绍一下相关情况及后续加强调研的安排。</p> <p>答：您好！感谢您的建议，我们将持续优化公司结构。感谢您的关注！</p> <p>21. 3 万吨锂盐新产能土建基本到了收尾和设备准备进场阶段，请问新产能的员工招募和培训进展到了那个阶段？产能规模扩大技术上有何进步，员工数依然是之前的 120 人左右？</p> <p>答：您好，公司目前已开始储备新生产线的员工，方式不限于外部招聘和内部培养等。新产线将在一期 2 万吨生产线的基础上不断提升自动化水平，完善技术要领，人员数量将会继续保持行业先进水平。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2022 年 5 月 12 日