证券代码：000695　　证券简称：滨海能源

天津滨海能源发展股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 ☐其他：（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	现场和线上参会的投资者、分析师
时间	2024 年 9 月 10 日 15:00-17:00
地点	北京市丰台区旭阳科技大厦 1 号楼 10 层报告厅+网络远程的方式召开
公司接待人员	公司实际控制人杨雪岗先生、公司董事长张英伟先生、副董事长宋万良先生、董事韩勤亮先生、董事兼总经理尹天长先生、董事会秘书兼副总经理侯旭志先生、财务负责人谢鹏女士及其他董事及管理层
交流内容及具体问答记录	1、公司负极材料项目产能情况及规划。 公司战略性进入新能源行业，目前已自建 4 万吨成品线和 1.8 万吨石墨化产线，并协同关联方 5 万吨石墨化和 1.8 万吨前端处理工序。石墨化工序的坩埚炉、箱式炉调节灵活，能够快速响应市场的变化；成品线自动化水平高、处理能力强，能够满足电池客户全部相关需求。 公司正在建设 20 万吨负极材料项目，包括了前端、石墨化、成品及源网荷储一体化，项目整体设计、分步实施，可完全实现负极材料的一体化加工。

	未来公司规划负极材料项目将达到30万吨的一体化规模，可满足不同客户的需求，实现定制化的生产和服务。 2、公司当前负极材料单吨电耗及未来整体电价预期情况。 目前行业中，因负极产品设计和应用方向不同，单吨产品全流程生产用电量大概在1-1.5万度，其中石墨化的用电量是所有工序中最高的，也是各企业差距比较大的一个工序。 公司石墨化有箱式炉也有坩埚炉，是我们的优势之一，针对不同的产品选择不同的炉型进行加工，可以有效降低用电量。我们目前坩埚炉单吨用电在8500度左右，箱式炉做到6000度，属于行业比较优秀的水平。 旭阳拥有29年的焦化、化工生产经验，在窑炉余热利用方面有着丰富的实践经验。公司利用集团的大协同赋能，在石墨化送电曲线优化、智能模拟送电、余热利用等方面投入了大量精力，也取得了一定的成果。在20万吨项目建设中，这几项工作成果将投入应用，同时通过提高自动化和智能化水平，相信可以进一步降低产品单吨用电量。 从趋势上看，绿电投用后将整体降低电价成本，整体总用电量中将有50%为自建绿电所供，有力提升公司产品竞争力。 3、公司如何看待当前负极材料的行业情况及公司的优势。 目前，行业开工率长期保持低位运行，能够在激烈的竞争中脱颖而出的企业是我们学习的榜样，公司认为市场还会进一步向在规模、上下游有协同优势的企业集聚，大企业竞争力会更强。 公司负极材料一体化项目优势明显，包括源网荷储一体化项目的成本优势、负极一体化规模化的优势及产品的绿色属性优势。 4、公司在负极硅基材料技术路线的选择及布局进展。 硅基负极材料的研发方面，公司布局了硅碳和硅氧产品。硅碳研究团队已经完成小试实验条件的确定，并在多孔碳原材料制备、化学气相沉积工艺优化、电池性能测试等方面都取得了不错的成果。硅氧方向，公司目前布局了预锂硅氧石墨复配产品和预

	锂硅氧前驱产品优化，部分产品正在向电池厂送样评估、加速导入阶段，具备产品性能优势和成本优势。 5、公司如何看待目前固态电池的发展及其对石墨负极材料的影响。 固态电池与液态电池的差异主要在电解质以及界面处理上，目前固态电池匹配的负极材料主要有两个方向，一个是以石墨+硅材料为主，另一个是锂金属负极。由于表面钝化、膨胀、粉化等问题尚未解决，预计未来五年内石墨+硅材料仍是主流路线，随着能量密度需求的提升，硅的含量会逐步增加。固态电池技术的发展，能够进一步拓宽锂电池的应用场景，从而进一步带动负极材料的需求量提升。 6、公司如何看待目前光伏行业的形势及公司光伏业务的下一步计划。 从光伏行业的供应端、需求端数据来看，全球新增光伏装机容量持续增长，晶硅光伏行业未来仍具有较大的发展空间，面对短期的行业结构调整和竞争加剧，我们将密切关注行业变化，研究技术路线。目前，光伏项目仍处于前期工作阶段，尚未开工建设，暂无具体时间表。 7、关于公司股权激励的规划。 为了吸引和留住人才，公司正在考虑制定股权激励方案，利用股份支付的工具做到长期激励和中短期激励的结合，促进个人绩效和组织绩效的提升，激励创新创造、加速市场开拓，以确保公司经营目标和发展战略的实现。 8、关于公司定增项目进展及后续规划项目的资金配备计划。 公司定增是大股东全额认购、全额补充流动资金，具有明显的扶持上市公司的特点，有利于提高上市公司质量，有利于保护中小投资者权益，符合保障上市公司合理融资需求和支持实体经济发展需要的监管精神。本次定增已于 8 月 27 日正式受理，后续审核进度请关注深交所项目动态。

	公司董事会已审议通过向控股股东借款 3 亿元，目前向控股股东的借款额度累计达 6 亿元，实际借款余额 2.66 亿元，公司得到了控股股东在资金方面的大力支持。后续规划项目符合金融机构的信贷政策，也将同步申请银团贷款。 以上多种融资方式能够满足公司的流动资金需要，以及负极材料项目分期分步建设的资金需要。 9、关于公司布局海外市场规划。 公司将拓展海外业务作为发展战略之一，未来将以产业链出海、产品出海、产能出海等多种模式，实现全球化新能源战略。 10、公司电池客户导入的规划。 公司已逐渐导入电池客户。公司以好客户为目标，锚定经营状况好、资金周转快、履约能力强、产业链耦合，有共同价值观，认同长期合作，共同发展，能共同穿越行业周期的客户。我们和好的客户在共同研发、共同提升产品质量和服务、共同提升效率、降低成本、共同抵御市场风险方面高度协同一致，把不断追求极致成本、极致效率、极致服务的目标用销研产供运的经营管理体系去保障落实，和客户共同创业、共同创造、共同创新，持续发展壮大。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有，可作为附件)	无