

浙江永太科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号: 2025-11

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 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（反路演活动）
活动参与人员	华福证券、邓伟、陈瑞标 汇添富基金：赵剑、段宇轩、刘昇、樊勇 中欧基金：王蒙达、沈少波 交银基金：杨芝廷、郭斐 平安资管：蒋正山 万家基金：王立晟、汪洋、陈飞达、曾宁馨 永赢基金：普淞睿 中银基金：阎安琪、刘文祥 农银汇理：刘荫泽 华泰资产：郭元芳 公司董事、董事会秘书、副总经理：张江山 公司证券事务代表：王英
时间	2025年12月3日-12月4日
地点	上海
形式	反路演活动
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司的基本情况</p> <p>公司成立于1999年，并于2009年上市，总部位于浙江省台州市，是一家全球领先的含氟精细化学品制造商，是行业内少数几家横跨无机及有机氟化工行业的企业。以含氟技术为核心，公司已经覆盖的业务包括新型材料（新能源锂电及氟化液材料）、医药、植物保护及贸易业务等，且在上述行业公司均以丰富的产品类型覆</p>

盖上中下游产业链。

公司在浙江、内蒙古、福建、广东等地区布局了多个生产基地，现有、在建及拟建产能足以支撑公司未来核心业务的增长，依托完善的产业链及产品储备，亦能灵活应对不同的市场需求。

二、公司业绩经营情况

公司 2025 年前三季度实现营业收入 402,835.11 万元，同比增长 20.65%；归属于上市公司股东的净利润 3,255.39 万元，实现了扭亏为盈。未来，公司将通过优化产品结构、加速新业务市场推广、强化产业链协同、加大研发投入等，持续推动公司业务增长，进一步提升市场竞争力和盈利能力。

三、公司各个板块经营情况和未来发展

1、锂电材料板块的经营情况及未来产品战略

公司已形成了从锂盐原料、锂盐、添加剂到电解液的垂直一体化产业链。主要产品产能情况如下：

锂盐：固态六氟磷酸锂已投产约 1.8 万吨/年的产能；液态双氟磺酰亚胺锂已投产 6.7 万吨/年（折固 2 万吨/年）的产能。

添加剂：VC 已投产 1 万吨/年的产能；FEC 已投产 3000 吨/年的产能。

电解液：已投产 15 万吨/年的产能。

补锂剂：已开发三氟甲基亚磺酸锂等一系列有机补锂剂产品。

公司将根据产业链不同阶段的客户需求，加大锂盐原料、锂盐、添加剂、电解液、补锂剂等产品的研发和布局，为客户搭建完善的电解液材料一站式采购平台。

2、医药板块的经营情况及未来产品战略

公司目前已构建了涵盖心血管、糖尿病、中枢神经系统、抗感染以及抗病毒等领域的关键医药含氟中间体、医药原料药和医药制剂的垂直一体化产业链。未来

公司将依托定向导入氟原子、手性加氢技术和生物酶催化技术、微通道反应等核心技术，在心血管、糖尿病、抗病毒、消化系统等领域深度发展，在多产品领域推进中间体+原料药+制剂一体化布局。

3、农药板块的经营情况及未来产品战略

公司农药板块专注于含氟类除草剂、杀菌剂、杀虫剂中间体及原药、制剂的研发与生产。公司充分发挥垂直一体化产业链优势，不断完善产品布局，并借助子公司上海浓辉的海外农药登记证资源，持续拓展全球市场。展望未来，公司将稳步推进农药原药等产能建设，深化生产工艺低碳化与资源循环利用，加强产供销协同，致力于为全球农业提供高效、绿色、可持续的植保解决方案。

四、就部分问题进行了交流

1、面对当前六氟磷酸锂等电解液原材料的价格上涨，公司如何看待其未来价格周期及本轮涨价的可持续性？

六氟磷酸锂等关键电解液材料的价格波动受多重因素综合影响，包括产业链供需关系、行业竞争格局、成本变化及新能源汽车等终端市场需求。当前行业正处于动态调整阶段，价格走势将随供需格局的优化而逐步清晰。近期产品价格上涨主要源于供需两端的结构性变化形成的动态平衡：下游新能源需求持续增长，叠加供给侧产能集中度提升及扩产趋于理性，部分材料呈现阶段性供需紧平衡。未来价格仍受原材料成本、行业供需及市场竞争等因素影响，公司将通过优化工艺、提升运营效率来增强成本控制能力，以灵活应对市场波动。

2、公司目前 VC 产能利用情况如何，新增产能进展怎样？

公司现有 VC 产能为 10000 吨，其中 5000 吨为今年 11 月新增投产产能，预计将在 1-2 个月内逐步释放。

目前总体保持较高的产能利用率,以稳定保障客户订单交付。公司将持续密切跟踪新产能的生产运行情况,确保其稳定达标,以更好地响应与满足市场需求。

3、对于明年VC市场的供需格局,公司有何研判?

从当前行业发展态势分析:在需求侧,新能源汽车及储能行业预计将维持长期增长趋势,这有望为VC等锂电材料的需求提供持续支撑。在供给侧,行业新增产能的实际释放节奏以及中小厂商的扩产意愿仍有待观察,这可能导致供需格局的动态变化。公司将密切关注市场动态,并基于实际情况灵活调整生产和销售策略,以有效应对市场波动,把握发展机遇。

4、公司锂电材料产品的销售定价机制是怎样的?

公司锂电材料产品的销售定价主要采取市场化动态定价机制。在定价过程中,会全面考量市场供需情况、主要原材料价格波动、客户合作战略及行业竞争格局等多重因素,并基于此进行灵活、及时的调整。该机制旨在使产品价格精准反映市场价值,同时保障公司与客户合作的长期稳定与互利共赢。

5、请问公司的补锂剂产品三氟甲基亚磺酸锂,是否能够应用于半固态及全固态电池体系中?

从技术原理上讲,该补锂剂产品旨在通过精准补充活性锂损失,以提升电池的循环寿命和能量密度,理论上可适用于包括液态、半固态及全固态在内的多种电池技术路线。任何新产品、新技术的产业化应用均需经历必要的研发与验证周期,其最终大规模商用化的时间与效果,可能受到技术成熟度、配套工艺、市场需求及产业链协同等多种因素的影响。公司将紧密跟踪前沿技术发展动态,并持续进行研发优化,以推动产品的适配与应用。

6、公司如何看待补锂剂未来的市场发展前景?

公司对补锂剂业务的长期市场潜力持积极乐观态

度。一方面，新能源汽车与储能电池领域持续增长的刚性需求为补锂剂市场提供了广阔的发展空间；另一方面，公司补锂剂产品适配液态、半固态及全固态多种电池体系，可以用于电解液补锂、正极补锂和电池修复等场景，具备产品竞争力。公司补锂剂项目产业化进程正有序推进并取得阶段性进展，后续，公司将基于客户反馈迭代优化产品参数，同步跟踪行业标准更新与市场需求演变趋势，动态调整产业化推进节奏，确保项目布局与市场需求、行业规范高效适配。

7、公司氟化液产品有哪些类型？

公司氟化液产品涵盖了相变式浸没液冷和单相式浸没液冷两大应用方向，具有环保、节能、安全、降噪等特点，不含“永久化学品”PFOS、PFOA，具有较高的散热效率、绝缘性、热稳定性和化学稳定性。根据不同型号的产品性能，公司氟化液产品可以适用于半导体制造、浸没式数据中心冷却、储能热管理、5G 基站热管理、芯片封装等细分场景。

8、公司氟化液业务有哪些实质性进展？

公司氟化液业务已具备产业化基础，并初步形成小规模订单，目前占整体营收比重较小。该产品可应用于浸没式冷却领域，近期亦逐步开始应用于冷板式两相液冷方案中。未来公司将紧跟行业技术发展趋势，持续优化产品性能，加速下游应用场景开发，同时加强市场开拓力度，推动该业务快速成长，培育成为公司新的业绩增长点。

9、公司锂电材料、医药、植保三大业务板块目前的经营状况？

2025 年前三季度，植保板块与锂电材料板块产销规模实现稳步提升，表现强劲。其中，植保板块营业收入同比增长 39.77%；锂电及其他材料板块营业收入同比增长 112.09%。在产能利用率持续提升的带动

	<p>下，规模效应逐步显现，推动了这两个板块毛利额的增长。医药板块短期内业绩承压，营业收入同比下降30.62%。这主要受两方面因素影响：一是部分客户原研药专利到期导致其市场份额收缩；二是行业竞争加剧带来了产品价格下行压力。公司将持续优化各板块运营，巩固优势业务，同时积极应对医药板块面临的阶段性挑战。</p> <p>10、公司未来有没有融资计划？</p> <p>公司长期与银行及各类金融机构维持稳定良好的合作关系，未来将结合自身经营发展需求、现金流状况及市场环境变化，适时评估并推进符合公司战略的融资安排，以保障业务持续健康发展。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次调研活动不涉及未公开披露的重大信息。
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