

浙江永太科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-10

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
活动参与人员	信达证券：姚云峰 银华基金：范文韬 信达澳亚基金：冯明远 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 1 日
地点	公司会议室
形式	线上、线下交流
交流内容及具体问答记录	一、公司的基本情况 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/年的产能。 添加剂：VC 已投产 10000 吨/年的产能，其中新建的 5000 吨/年的产能已于 11 月进入试生产阶段；FEC 已投产 3000 吨/年的产能。 电解液：已投产 15 万吨/年的产能。 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、公司怎么看六氟未来的价格周期，公司是否有相应的扩产计划？ 六氟作为锂电电解液核心原材料，其价格波动受上下游供需关系、行业竞争格局、产业链成本变化及新能源汽车等终端市场需求波动等多重因素综合影响，当前行业处于动态调整阶段，未来价格走势将随产业链供需格局优化逐步清晰，公司将持续密切关注价格变化，通过优化生产工艺、提升运营效率增强成本控制能力以应对市场波动。 公司目前固态六氟磷酸锂已投产约 1.8 万吨/年的产能，后续扩产计划将秉持审慎经营原则，结合市场供需变化、行业发展趋势及现有产能释放进度动态评估规划，确保产能布局契合公司长期战略与市场实际需求。 2、公司碳酸锂有进行相关储备吗？ 公司对原材料碳酸锂采取适度储备策略，避免大规模囤积带来的资金占用与库存积压风险；同时通过与上游供应商建立稳定合作关系、优化采购节奏等方式锁定原材料成本，并合理运用套期保值工具对冲市场价格波动，有效保障原材料成本的可控性与供应链稳定性。 3、公司怎么看待明年 VC 的供需状况？ 从目前行业态势来看：需求端方面，新能源汽车及储能行业的长期增长趋势预计仍将延续，这或对 VC 等锂电材料的需求形成支撑；供给端方面，中小产能的扩产意愿以及行业整体产能的释放节奏仍需进一步观察。公司将持续密切关注 VC 产品的行业供需动态，根据实际情况动态调整生产及销售策略，以更好地应对市场波
--	---

动。

4、公司目前 VC 的产能利用率如何？

公司现有 5000 吨 VC 产能利用率维持在较高水平，以保障下游订单交付。新增的 5000 吨 VC 产能于 11 月进入试生产阶段，其产能释放大概在 1-2 个月，后续公司将密切跟踪产能释放进度，确保生产稳定达标，以更好地满足市场需求。

5、公司锂电材料板块有哪些客户？

公司已与宁德时代、比亚迪等多家行业领先企业建立长期合作关系。后续公司将继续凭借技术与产品优势，深化现有合作并积极拓展优质客户资源，进一步巩固在行业内的客户基础。

6、公司锂电、医药、植保三大板块目前的经营情况？

2025 年前三季度，公司植保及锂电材料两大核心业务板块产销规模实现稳步提升，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大幅增长 112.09%，在产能利用率持续提升的带动下，规模效应逐步显现，推动相关业务毛利额实现增长。医药板块受部分客户原研药专利到期导致市场份额收缩，以及行业竞争加剧带来的价格下行压力影响，营业收入同比下降 30.62%，板块业绩阶段性承压。

7、公司补锂剂目前的产业化进度如何？

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，目前已组建专项合资公司，整合产业链核心资源，为项目产业化落地提供坚实的组织与资源支撑；同时，公司持续向多家下游核心客户开展多轮送样测试，下游的验证反馈符合预期；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。

	8、公司的贸易业务主要是什么？ 公司贸易业务的主要经营主体为上海浓辉，主要品种以除草剂、杀菌剂、杀虫剂等农药原药、制剂为主，并开展碳酸锂等化工产品贸易。
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