

证券代码：天际股份

证券简称：002759

## 广东天际电器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：202107-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	详细参与人员名单见后续附表
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书郑文龙，子公司江苏新泰材料科技有限公司销售经理张军，公司董事办工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者向公司相关人员的提问及回复：</p> <p>一、六氟磷酸锂现有产能和扩产产能的情况？以及六氟磷酸锂的市场需求？</p> <p>1、受益于新能源汽车的发展和国家政策对新能源行业的支持，动力电池需求旺盛，带动了锂电材料的市场需求，至去年三季度以来，六氟磷酸锂的市场价格持续上涨。</p> <p>2、目前，公司六氟磷酸锂的现有年产能为 8160 吨，根据江苏省相关规定，报批的设计产能在不超过 30% 的范围内不属于重大调整，公司现有产能在技术改造后，产能可以达到 1 万吨。</p> <p>3、公司最近与常熟市新华化工有限公司合作扩建 10000 吨六氟磷酸锂产能，产能扩建速度较快，新产能将在 2022 年 Q1 完成建设，Q2 进入试生产阶段。新增的 1 万吨产能基本被几家大的电解液厂家锁定。</p> <p>4、公司与常熟市新华化工有限公司合资扩建六氟磷酸锂产能采取注册合资公司模式，公司占 51% 的股权，合资公司的经营管理，包括采购销售是由全资子公司江苏新泰材料科技有限公司主导，不存在对新华化工进行利益输送的问题。</p> <p>5、公司和电解液、电池厂都进行了深入的沟通，他们要求公司产能继续扩张，到 2023 年几个核心客户的需求要超过 5 万吨，以公司现在的产能是不能满足客户的需求的，公司会根据市场的变化和 demand，适时推出新产能的扩建计划。</p>

6、公司预测明年市场的需求是很好的，上半年还是很紧张，下半年可能会缓解一些。下半年即使有价格调整也不会跌破长单价。

二、对新型锂盐方面的扩展考虑？是否会布局市场比较热门的PVDF?审批周期多长？

1、合资扩建的1万吨六氟产能里面还有新型锂盐，LiFSI等都有技术储备，可以进行生产经营，并将贡献部分利润。六氟磷酸钠技术储备是有的，但他的大规模应用还是要看钠电池实际的推广情况。我们统筹规划各个产品的布局，充分考虑产品的发展潜力，打造我们有竞争优势的产品，这是我们考虑的重点。

2、公司现在所在的化工园区有很多做PVDF的企业，产业配套都很齐全。公司会根据市场需求等情况考虑是否布局PVDF。关于PVDF有审批的问题，产能扩张需要18个月，包含了审批、建设周期。公司在的园区里面有很多做PVDF的公司，他们的新增产能都在加快审批。

三、关于成本，原材料价格的变化对六氟磷酸锂成本的影响？

1、六氟原材料最主要是五氯化磷、氟化锂、氢氟酸。目前，氢氟酸的供给比较充足，价格波动不大。五氯化磷基本就在徐州周边，公司和原料供应商绑定比较深，价格给的也比较低。公司现在有接近半年氟化锂的库存，供应商价格比较优惠，给了很大的支持。我们的成本有一定优势，但不排除原材料持续上涨会影响到利润。

2、公司产能从2000吨到超过8160吨，从最高的时候电费单吨七八千，降到现在的两三千，未来随着规模的扩大，规模化优势会是比较明显的。

四、公司六氟磷酸锂的客户结构？主要客户的供应占比？签订长单对公司的影响？

1、新泰的客户结构主要是国泰、比亚迪、新宙邦、天赐、韩国日本的客户。国泰和新宙邦都是全球电解液前三。

2、国泰是核心的客户，去年签了战略合作协议，现在公司在他们那里有50-60%的份额。这次的长单到明年7月前单月保障400吨，明年7月以后保障600-800吨。

3、国泰的长单是锁量、锁价、打预付款，比亚迪锁量、不锁价、打预付款，我们和客户都是有契约精神的，我们都严守合同约定，从来没有出现违约的情况。

五、公司下半年的出货情况？没有锁定的定单价格是怎么确定的？

1、上半年因为长定单的价格低一些，执行了很多2020年的老订单，造成利润总额较低；现在的市场价比2021年Q2有一定幅度的增长，下半年略超一半的产能是锁量锁价的，其余基本上是参照市场价进行销售，下半年的利润比上半年将有一定幅度的增长。

2、没有锁价的订单一般是按月定价，上个月确定下个月产品的售价，少量客户是季度报价。

	<p>六、家电业务有小亏损，未来对家电业务的展望？</p> <p>1、上市公司另一大板块是厨房家用电器业务，主推陶瓷健康养生理念。在上市之前盈利情况十分可观，但公司主要以传统销售渠道为主，随着近年网络电商和新销售模式的兴起，公司原有的优势逐渐被淡化。</p> <p>2、2021年上半年，公司在顺德地区成立了全资子公司，规划新的销售布局。公司计划利用珠三角地区的人才、资源、物流等优势，通过资源配置和结构调整，拓展家电销售新模式。如果能够进一步把控市场需求、加速产品更新换代，公司相信下半年经营状况将有所改观，尽量减亏甚至可能盈利。如果新产品推广顺利，明年小家电业务将会比较好。</p>
附件清单(如有)	参会机构、人员名单
日期	2021年7月29日

参与机构	参与人
招商证券	刘珺涵
中融基金	甘传琦
招商证券自营	何雨明
长盛基金	王远鸿
源乐晟资产	王天聪
英大保险资管	张明昕
汐泰投资	陈扬亚
太平养老保险	孟兴亚
上海潼骁投资发展中心（有限合伙）	张心怡
上海潼骁投资发展中心（有限合伙）	王喆
聚鸣投资	陈奇
钉铃资产	王屹嘉
财通基金	黄昊
兴聚投资	王子尧
浦银安盛基金	杨达伟
浦银安盛基金	赵宁
盘京投资	赵斌
盘京投资	汪林森
民生加银基金	刘浩
瑞华投资	刘无私
华泰资产管理	万静茹
华泰资产管理	徐明德
华泰资产管理	孙建飞
华泰资产管理	万永涛
华泰柏瑞基金	牛勇
华宝基金	陈龙
华安基金	崔莹
海富通基金	伊群勇
国信证券	林照天
东兴证券	孙义丽
博时基金	麦静
北京诚旻投资有限公司	马晓晴
富国基金	郭舒洁
以岭药业	王会景
红土创新基金	万长平
中国银河	刘兰程
泰信基金	吴秉韬
温莎资本	熊琦
风炎投资	徐余颀
北京磐沣投资管理合伙企业（有限合伙）	丁力
领骥资本	彭讯
中国银河	梁哲铭

聚鸣投资	贺云龙
钉铃资产	李海
聚鸣投资	何鲜玉
深圳市凯丰投资管理有限公司	张琨
上海肇万资产管理有限公司	石浩
深圳市远望角投资管理企业（有限合伙）	虞光
山西证券	张宇滨
上海迈迅拓机电设备服务有限公司	孙梦云
华泰柏瑞基金	李懿洋