

浙江永太科技股份有限公司投资者关系活动 记录表

编号：2022-12

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（电话会议）
活动参与人员	<p>公司董事、总经理：何匡</p> <p>董事、财务总监、副总经理：陈丽洁</p> <p>董事、副总经理：金逸中</p> <p>董事会秘书、副总经理：张江山</p> <p>Jefferies Hong Kong Limited：蒋舒航，王杰；</p> <p>Manulife Asset Management：李文丽；</p> <p>Stoneylake Asset Management Hong Kong Limited：张声宝；</p> <p>Hillhouse Capital Management：彭景环；</p> <p>New Silk Road Investment：Ivy Luo</p>
时间	2022年11月28日
地点	公司会议室
形式	电话会议
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（新能源锂电及液晶材料）、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。</p> <p>公司主要生产基地分布在浙江、江苏、山东、福建、</p>

广东、重庆、内蒙古。截至 2022 年 9 月 30 日，公司在全国总共布局了 13 个生产基地，现有及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 2022 年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润 55,174.64 万元，同比增长 46.96%，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 53,261.55 万元，同比增长 29.61%。报告期内，公司整体经营发展良好，受新能源行业的整体发展趋势影响，公司锂电材料产能规模较去年同期增长较多，营业收入和盈利水平同比实现增长。

三、公司锂电材料板块经营情况和未来发展

1、锂电材料板块近期的经营情况

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。具体项目投产情况如下：

锂盐：六氟磷酸锂目前已投产 8000 吨/年的产能，双氟磺酰亚胺锂已投产 900 吨/年的产能；

添加剂：VC 产品已投产 5000 吨/年的产能，FEC 产品已投产 3000 吨/年的产能。

电解液：目前已投产 150000 吨/年的产能

2、未来产品战略

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。

四、公司医药板块经营情况和未来发展

1、医药板块近期的经营情况

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。公司

多个医药产品已获得了美国 FDA、欧洲 EDQM、中国 NMPA、澳洲 TGA 和韩国 MFDS 等国家药品监督管理部门的认证。

2、未来产品战略

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。

五、就部分问题进行了交流

1、公司锂电材料板块目前占公司整体营收和毛利率的比例？

根据 2022 年半年度报告披露数据显示，锂电及其他材料板块占公司总体营收的 30.42%，在毛利率贡献上占比 43.22%。

2、液态六氟磷酸锂相比于固态六氟，在成本上的优势主要有哪些？

其一是起始原料的不同，液态六氟的起始原料更偏向于大宗商品，材料价格更为稳定。其二是生产工艺上的不同，液态六氟相对于固态，省去了结晶、干燥等步骤，因此，液态六氟的成本相对较低。

3、双氟磺酰亚胺锂未来是否会替代六氟磷酸锂或形成互补关系？

目前市场上的锂盐以六氟为主导，双氟目前更多应用于三元锂电池，且在锂电池中更多的是以添加剂的形式进行辅助使用。未来双氟也很难全面替代六氟，而是可能逐步在一些特殊领域或特殊车型的电池上进行应用。

公司在六氟和双氟上均有布局，未来也会持续关注市场相关信息，根据下游客户需求做到产品技术的持续迭代更新。

4、目前公司六氟的上游原材料价格较高，公司是否采

取相关措施将原材料的产品成本进行相应的价格传导？

随着国家大力发展新能源汽车领域,近年来各大厂商纷纷扩产相关产品产能,目前六氟的产品价格也趋于稳定,未来再出现像之前爆发性增长的局面的可能性很小。

公司目前在锂电材料板块上更多关注的是产品的产量和未来产品的市场占有率,由量带来利,并且做好产品的成本管控,包括产品建设过程的循环化利用和产品的技术工艺改进等。

5、对于未来的业绩公司有何展望？

未来公司的业绩情况请关注公司的定期报告。近期公司全资子公司永太新能源的 15 万吨电解液已经进入了试生产,短期内还是要经过产能爬坡,但是对明年的经营业绩会产生一定的积极影响。

6、公司的下游客户主要有哪些？

就新能源锂电业务而言,公司的重要合作方是宁德时代、比亚迪等中国锂电池领域龙头企业。就医药业务而言,公司的合作方大多为全球 500 强企业,包括默沙东、赢创、辉瑞和吉利德等。就植物保护业务而言,公司的主要客户包括先正达、巴斯夫、拜耳、科迪华和住友化学,以及其他行业内的国际领先企业。

7、公司在钠电池领域有什么相关布局？

公司投资建设项目中有关于 250 吨钠离子电池材料的产能建设。

8、公司目前试生产的 15 万吨电解液是否有明确的下游客户？公司的锂盐和添加剂是否会直接内部消化？

投资建设电解液项目本身就是公司在进行了深度调研,充分考量下游客户需求后做的谨慎决定,且公司始终保持着跟下游战略合作伙伴的持续沟通,下游订单

	<p>是有一定保障的。</p> <p>公司将在满足自身电解液产量需求的情况下,将剩余的锂盐和添加剂产能进行对外销售。</p> <p>9. 公司电解液项目投产后,公司和下游电解液厂商形成的竞争关系是否会对公司的经营产生影响?</p> <p>公司和下游客户长期保持稳定的沟通和联系,公司认为竞争与合作并不是互斥的关系。向下游延伸生产电解液,形成锂电材料的垂直一体化产业链是公司在新能源材料板块的战略发展方向,也是公司的核心竞争优势之一。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次调研活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>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)</p>	<p>无</p>