

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：2024-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	现场和线上参与公司 2023 年度暨 2024 年一季度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 4 月 23 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	<p>在业绩说明会上，公司董事长张英伟向与会投资者报告了公司 2023 年度暨 2024 年一季度所处行业的概况及公司业绩表现、核心优势及发展规划等情况；公司管理层与投资者就关注的问题进行了交流，主要交流问题汇总如下：</p> <p>1、关于公司进入新能源的原因及未来对这块业务的展望。</p> <p>答：（1）新能源产业已被列为国家战略产业，公司发展新能源业务契合了国家战略发展需求。</p> <p>（2）负极材料、晶硅光伏都属于快速、高速增长的市场，未来发展前景广阔，市场增量潜力巨大。</p> <p>（3）公司进入新能源行业，将以创业者心态，持续不断地向同行、上下游优秀企业学习，着力打造旭阳的第三个支柱产业。</p> <p>（4）公司对新能源业务的未来充满信心，将结合内蒙古地区的政策优势，加快建设一体化产业链，充分发挥公司的后发优势、研</p>

发优势、成本管控等优势，跻身行业头部企业。

2、关于 2024 年负极材料市场供需、库存情况及传言的负极供应商涨价原因。

答：（1）4 月份环比 3 月份我们确实看到了市场大幅好转带来的增量变化，这是供需关系的阶段性表现。负极材料库存至 2024 年 2 月份是近三年来最低，低开工率造成行业库存下降，叠加价格下行，加速了行业的去库存，我们认为库存已经到了底部。库存跟市场周期、价格周期，行业周期都有直接关系，随着后续开工率提升，库存量会得到修复。

（2）库存低、需求增量，开工率提升、价格提涨同样是供需关系在经营活动周期的表现，我们认为价格调整更多的是对负极材料价格超跌的修复，既有行业成本的支撑，又是行业阶段性的调整。

（3）公司的库存管理方面，坚持满产全销、订单驱动、销研产供应闭环操作，同时根据市场整体情况调整、优化原材料库存。

3、公司针对储能市场的特定产品布局及未来储能市场对产品品质的要求？

答：（1）我们认为未来，储能锂电池产品将朝着大容量、大型化、定制化、安全性、易回收、适应性、数字化方向发展。对应于储能用负极材料，首先要求长循环特性，在长循环基础上向高倍率、高容量的方向发展，对下游供应商的石墨化技术和产品稳定性控制的要求会越来越高，落后、不稳定的产能会被淘汰。

（2）公司在生产储能用负极材料具有一定优势。旭阳深耕碳材料领域 17 年，产品涵盖炭黑、改质沥青、针状焦及沥青焦，且拥有储能用负极原材料产品。利用旭阳自产沥青焦生产的长循环负极产品，能够满足储能市场的要求。在原料的稳定性和性价比方面是我们储能负极的材料明显的竞争优势。

4、关于公司 2023 年、2024 年一季度负极材料出货量、2024 年的出货展望及下游客户及产品结构情况。

答：（1）公司 2023 年 5 月份收购翔福新能源公司，并迅速开始项目的建设，到四季度建成 4 万吨成品线和 1.8 万吨石墨化产线，同时积极开发销售客户，四季度开始陆续实现各产线的投产调试，全年实现负极材料及产品销量超过 6000 吨。当年收入超过出版印刷业务并保持盈利。

（2）2024 年负极业务板块一季度实现收入 8502 万元，一季度负极产品出货量和利润均超 2023 年四季度。

（3）2024 年随着更多电池客户的导入和代工客户的拓展，负极材料及副产品出货量预计将稳步增长。

（4）公司下游客户覆盖储能、3C 电子消费、小动力等电池客户以

及部分负极材料客户，并已经有快充、硅氧、硅碳相关产品在客户验证中。

(5) 产品方面，我们覆盖了针状焦、石油焦、煅后焦类产品，也开发有一、二次颗粒、二次包覆、倍率充放产品，会根据客户需求调整各类产品结构。

5、定增的进度计划，取消原预案再发新预案的原因。

答：(1) 2023 年定增预案 7 月份通过股东大会之后，证监会在 8 月 27 日宣布优化再融资监管安排，资本市场再融资政策优化调整，在确有必要对定增预案做出变更的情况下，公司于 2023 年年报前终止原预案，新预案已经董事会、股东大会审议通过；

(2) 本次定增仍为控股股东全额认购，具有扶持公司战略性发展的特点，有利于提高上市公司质量，稳定股价，有利于保护中小投资者权益；

(3) 在公司股价和大盘出现持续调整过程中，旭阳控股从 2023 年 10 月到 2024 年 4 月持续增持了 3.3% 的股份，体现了控股股东对公司长期投资价值的认同，对公司未来发展前景和新能源产业创业的信心，以及提升上市公司质量的决心。

6、公司进入负极产业同时进入硅料行业的考虑。

答：(1) 公司认为无论负极、硅料都属于新能源材料的业务领域，具有明显的化工属性，基础都是化工，本质都是材料，其核心工序都是化工单元过程的组合，工艺、技术、品控、安环等方面管控原理都是相通的，新能源产业是大化工产业链的延伸。

(2) 旭阳在化工领域深耕多年，有长期的规划、丰富的经验、成熟的队伍、先进的管理理念，为公司经营好新能源材料板块打下了坚实的基础。所以我们相信，公司能够把握好行业发展的规律，做好这两个项目，能够引领公司更好的发展、给股东带来回报。

7、公司选择优先投资拉晶和电池片环节的考虑及光伏业务的技术路线，自身的优势。

答：(1) 优先投资拉晶与电池片项目，因为两个项目投资灵活、建设周期短，能够快速与地区内上下游产业形成一体化协同发展。

(2) 我们将以现行最先进工艺快速进入光伏产业，一方面，选用先进炉型、一键拉晶及成熟先进的 TOPcon 电池等技术建设运营，积累行业经验和先进技术经验；另一方面逐步向上下游拓展，从销、研、产、供、运等各环节提升核心竞争力，打造独具竞争力的大基地，建设一体化、数字化、智能化、规模化、集约化的低碳循环经济产业示范园区。

(3) 公司的光伏业务具有区域优势、一体化优势，目前行业正处于整合期，选择此时以先进技术、先进产能逆周期进入该行业。

	<p>8、公司石墨化的成本、差异化的竞争优势？</p> <p>答：（1）由于公司的现有及规划负极产能分布在内蒙古地区，配有源网荷储绿电指标，未来项目绿电覆盖比例预计接近 50%，将进一步降低用电成本。电价在石墨化的低成本竞争优势作用中最为突出。区域性的电价成本使低成本竞争优势更加凸显。</p> <p>（2）公司在负极材料生产经营方面具有一体化的优势、品控管理优势、研发优势，同时销运产供研是公司经营管理的核心，都将形成差异化的竞争优势。</p> <p>9、公司负极材料产业在产能和技术方面的规划。</p> <p>答：（1）公司在商都规划了整体约 30 万吨负极材料项目，其中 20 万吨负极材料项目将规划联建源网荷储风光电项目。</p> <p>（2）新建负极材料装置采用了现行最先进的气体传输、连续造粒、预碳化等技术，将建设成以信息化系统管控的全自动化生产线，具备一定后发优势和规模成本优势。在负极产品规划方面，在人造石墨快充、硅氧、硅碳方面均有布局。</p> <p>10、公司规划产业和项目融资方式。</p> <p>答：公司规划的投资项目，将充分整合资源，分期投资、分步建设。在项目建设的资金来源方面，控股股东对公司持续进行各方面的支持，同时公司积极推动定向增发。未来大股东对新能源项目有充分的信心，在子公司层面成立合资公司的方式共同推进项目落地。此外，公司将持续推进与各类战略资本、产业资本合作。</p>
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