

## 龙蟒佰利联集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20210623

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	西部证券                      陈凯西 杨 晖 财通证券                      朱乾栋
时间	2021年6月23日
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书                      张海涛
投资者关系活动 主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司当前钛白粉国内国外订单情况如何，随着海外供应量增大，公司来自海外的订单是否减少？</p> <p>目前公司钛白粉订单充足，相当于一个多月的产量，二季度订单主要来源于海外。</p> <p style="text-align: center;">二、请问海运集装箱危机目前是否对贵公司出口产品有影响？</p> <p>目前海运问题有所缓解，仅个别地区仍有出运困难、费用较高等问题，公司正密切关注，积极解决，力争将影响降至最低。</p> <p style="text-align: center;">三、请问目前公司是否还存在去年的低价订单，公司在什</p>

**么样的情况下会签订这样的长期订单？**

2020年，由于新冠疫情、公司钛白粉产能快速释放等原因，库存增加较多，为了快速开拓市场，及时降低库存，采取了灵活的销售策略。今年以来，由于钛白粉供不应求，部分客户主动修改原订单价格，保证其原料供应，同时，公司也通过积极与客户协商等措施，逐步减少原低价订单，目前已基本消化完毕。通常公司签订的长期订单只锁定数量，价格随行就市。

**四、公司钛白粉销售模式及占比情况？**

公司实行直销和经销相结合的销售模式，比例约为6:4。公司客户类型分为大客户、中小客户及经销商，比例约为3:3:4。

**五、公司氯化法钛白粉的优势、主要销售地区，以及国内客户是否会使用氯化法钛白粉替代硫酸法钛白粉？**

公司拥有大型熔盐氯化技术和大型沸腾氯化技术，在氯化法全产业链、技术改进及国产化等方面具有明显优势，公司原料钛矿的配套、规模效应和循环经济效应所带来的高质量低成本竞争优势也已逐步显现。同时，氯化法生产工艺在节能环保方面具备显著优势，长期来看，符合国家“碳达峰”、“碳中和”的政策要求。公司氯化法钛白粉70%左右销往国外，30%左右在国内销售。目前公司氯化法钛白粉产品已覆盖涂料、塑料、造纸等多个领域，并通过技术营销创新，与下游龙头企业联合开发、优化产品等，逐步占领国内的高端硫酸法市场，替代国际进口氯化法市场。使用氯化法钛白粉生产出的下游产品具有更高品质和应用效果，随着客户的接受度提高和成本不断降低，氯化法钛白粉竞争力将逐步增强。

**六、公司的攀西钛精矿升级转化氯化钛渣创新工程大概要多久才能达到满产？**

公司50万吨攀西钛精矿升级转化氯化钛渣创新工程已于五月初正式通电投运，历时一个月的烘炉、人机磨合和工艺设

	<p>备消缺补漏等产前准备，于六月初如期实现顺利投料生产，下半年开始将逐月提产。达到满产后，年产氯化钛渣基料 30 万吨、高品质铁 16 万吨。</p> <p><b>七、钛白粉处于强景气周期，公司如何把握市场机遇？</b></p> <p>目前钛白粉处于强景气周期，公司今年没有新增产能，为把握市场机遇，公司制定了 2021 年度钛白粉“双 90”目标，组织开展“提产增效”活动，各生产基地积极制定、细化“提产增效”专项措施，力争完成产销量 90 万吨目标。目前，公司其他产品如四氯化钛、海绵钛、铁系产品、钽产品等均处于需求旺盛的市场环境，进一步增强了集团公司的持续盈利能力。</p> <p><b>八、公司海绵钛产能、产量情况？</b></p> <p>云南新立公司现有 1 万吨/年海绵钛生产线，现已满负荷生产，另开始投建 3 万吨/年转子级海绵钛智能制造技改项目；甘肃德通现有 1.5 万吨/年海绵钛生产线，目前已开始试生产。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 6 月 23 日