

证券代码：300891

证券简称：惠云钛业

债券代码：123168

债券简称：惠云转债

广东惠云钛业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-096

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他 （请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称及人员姓名	上海聚鸣投资管理有限公司 黄海昕
时间	2025 年 12 月 4 日（周四） 上午 10:00—11:00
地点	广东省云浮市云安区六都镇富兴路广东惠云钛业股份有限公司
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理 何明川 2、副总经理、董事会秘书 钟怡
	<div>一、向调研人员介绍公司基本情况</div> <div>二、公司与调研人员就以下问题进行了探讨</div> <div>（一）目前公司的钛白粉产能、开工率、客户、收入利润情况？</div> <div>1、产能与开工率：</div> <div>公司专注硫酸法生产工艺，主营金红石型、锐钛型钛白粉，目前钛白粉总产能 16 万吨/年。2025 年 1－9 月，公司以产销平衡为核心目标，动态优化生产计划，钛白粉生产线</div>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>保持高效稳定运行。</p> <p>2、客户与销售：</p> <p>2025 年钛白粉行业市场价格下行，一些下游客户持观望状态，叠加国际贸易壁垒加剧等多重压力，全行业经营普遍承压。但公司凭借稳定的产品品质与成熟的品牌口碑，截至今年第三季度仍实现产销量增长。</p> <p>从销售结构来看，内销与出口协同发力，市场布局持续优化。核心内销渠道稳固，长期合作的客户群体保持稳定，同时在欧盟反倾销等贸易壁垒下，以产品质量优势突破市场限制，稳步拓展海外市场。</p> <p>3、收入与利润情况：</p> <p>2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 13.28 亿元，在行业价格下行周期中保持营收正增长。营收同比增长的核心驱动因素为钛白粉销量的显著增加，有效对冲了市场价格下行带来的不利影响。</p> <p>但利润方面，受行业环境与成本因素双重挤压，表现不及营收。2025 年 1-9 月，公司归母净利润为-0.11 亿元，尤其在三季度单季盈利压力尤为突出。利润下滑主要源于三方面因素：一是钛白粉市场售价下降，直接压缩产品盈利空间；二是财务费用增加，包括可转债相关费用化利息支出上升及银行借款利息增加；三是在建工程转固后，固定资产折旧费用显著增长，进一步摊薄利润。</p> <p>未来，公司将持续提升公司生产运营效率和循环经济优势，围绕硫酸法生产布局产业链延伸，通过技术研发、工艺与产品优化，结合精品战略及个性化定制生产等差异化策略，提升公司整体盈利能力和核心竞争力。</p> <p>（二）目前因为硫酸涨价，会不会多采购高钛渣，降低</p>
----------------------	--

	<p>酸的使用量？</p> <p>公司目前暂无使用高钛渣的相关计划。公司自有配套硫铁矿制酸和硫磺制酸两条生产线，可充分发挥产能优势，结合钛白粉实际排产计划动态调整酸产品生产供应，保障生产稳定运行；其次使用高钛渣成本会更高。</p> <p>（三）硫酸的来源拆分，自己制酸和外采，外采来自哪里？</p> <p>公司目前有两套硫酸生产装置，一套年产 25 万吨硫磺制酸生产装置和一套年产 20 万吨硫铁矿制酸生产装置；另外，公司“60 万吨/年钛白稀酸浓缩技术改造项目”一期 20 万吨工程已正常投入使用，稀酸进行回用，使得外购硫酸占比较少，主要从云安周边的硫酸生产厂家购买。</p> <p>（四）硫酸价格如果长期维持高位，公司对工艺路线的考虑？比如氯化法？如果要换工艺需要什么前提？</p> <p>目前公司不考虑氯化法，主要是因为本身公司地理位置和氯气供应的问题。从生产工艺来看，基于公司自身所拥有的选址和区位优势、循环经济产业链优势等，结合国内钛白粉原材料以钛精矿为主、缺少氯化法生产工艺所需的高钛渣或金红石的资源禀赋现状。同时，公司自身的产品品质稳定，已有稳定的长期客户群体，且公司已陆续投入使用稀酸浓缩装置，降低钛白粉生产成本的材料耗用，所以暂不考虑工艺路线的转变。</p> <p>（五）公司的客户结构，客户的需求情况。</p>
--	---

	<p>公司钛白粉可应用于塑料、涂料等多个领域，其中约六成以上为塑料级的客户；客户需求方面：客户对产品的稳定性、分散性、白度、遮盖力、耐候性、耐热性等要求较高，同时对于专用型钛白粉，则需要公司参与联合开发，提供应用技术指导、技术服务和需要快速响应能力。</p> <p>（六）报价策略？能否顺价？定价频率？</p> <p>公司的报价策略是依据行业市场行情，同时结合公司的产品成本，合理的利润，质量的差异化等综合拟定，公司的产品具有较强和主动的定价能力，基本能保持顺价。公司通常每月一次定价，但如有特殊情况可临时召开定价会议。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 12 月 4 日