

一、重要提示  
年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展计划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示  
□ 适用 √ 不适用  
董事会对报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案  
√ 适用 □ 不适用  
是否以公积金转增股本  
□ 是 □ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以公司现有总股本342,702,681股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.00元（含税），送红股0股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会会议通过的本报告期优先股利润分配预案  
□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1. 公司简介		
股票简称	天赐材料	
股票代码	002709	
股票上市交易所	深圳证券交易所	
联系人和联系方式	董事会秘书 证券事务代表 姓名:福达燕 地址:广州市黄埔区云埔工业区东诚康达路8号 电话:020-66669966 电子邮箱:ir@tinci.com	

2. 报告期主要业务或产品简介

(一) 主要业务、主要产品及其用途

公司主营业务为精细化工新材料的研发、生产与销售，属于精细化行业。报告期内，公司主要从事日化材料及特种化学品和动力电池材料的研发、生产与销售。

1. 日化材料及特种化学品业务

公司生产的日化材料产品主要具有表面活性剂、硅油、水溶性聚合物、阳离子调理剂等系列产品，其中，日化材料广泛应用于个人护理品，包括洗发水、护肤品、发膜、沐浴露、护肤品等，同时，日化材料广泛应用于日常家居、衣物清洁及护理、下游产品应用包括卫浴、厨房等硬表面清洁剂、皮革护理、护理液、洗洁精等，特种化学品应用领域主要是工业领域，公司的产品主要应用技术为造纸、建筑、农药、油田和采矿等。

报告期内，公司继续深耕日化行业市场，个人护理产品系列继续保持行业领先地位。同时，公司以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，不断推进日化产品在护肤品和彩妆市场的销售力度。以有机硅材料为代表的化妆品及日化方剂，在报告期内继续巩固和提升了化妆品系列对公司客户和终端消费者的吸引力，公司品牌在形象和彩妆行业持续得到加强。国际客户拓荒方面，报告期内，公司产品得到了更多跨国大客户的验证通过，使国际市场业务保持持续增长的势头。

新日化产品应用领域拓展方面，公司产品在表面活性剂、农药、油脂和采矿等工业领域得到了更多跨国大客户的验证通过，公司产品在表面活性剂和卡波等，在农药及建材领域得到应用及推广，并形成销售规模。

2. 锂离子电池材料业务

公司生产的锂离子电池材料主要为锂离子电池电解液和正极材料磷酸铁锂，均为锂电池关键原材料，进而围绕主要产品，公司还会布局电池电解液和磷酸铁锂的铿锵产业链。以低成本化、高性价比、高安全性、长循环寿命、高能量密度、高安全性的产品优势，满足下游客户的需求。

报告期内，受新能源补贴政策退坡、行业竞争加剧和国际贸易关系紧张等不利因素的影响，公司锂离子电池电解液同比增长，但凭借自身良好的客户结构和产业链布局优势，仍然实现了高于行业平均水平的增长，但由于上游原料价格波动，电解液产品销售价格下降幅度较大，毛利率和利润下降较为显著，处于历史低位。

3. 其他材料业务

公司化工业务及特种化学品业务方面，随着人民生活水平的提高，国民支配收入增加，对高品质生活的愿望驱动个人民护品及日化产品的消费增长。特别工业领域产品的需求，突破了公司目前的产能限制，公司通过技术创新及产品应用，主要为工业领域产品性能的突破，成为公司新的增长点。

4. 经营模式及激励驱动因素

公司主营业务销售模式主要为直销方式，通过与客户直接签署销售及采购订单，并提供产品技术服务及解决方案。在生产上，公司通过以定产的方式，根据产品的销售订单、生产计划并组织生产。

5. 主要经营驱动因素

公司化工业务及特种化学品业务下游市场包括日用化学品市场和特定工业领域市场。在日用化学品市场，随着人民生活水平的提高，国民支配收入增加，对高品质生活的愿望驱动个人民护品及日化产品的消费增长。特别工业领域产品的需求，突破了公司目前的产能限制，公司通过技术创新及产品应用，主要为工业领域产品性能的突破，成为公司新的增长点。

6. 其他经营驱动因素

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

7. 其他电子材料行业分析

日化材料及特种化学品行业方面，随着我国国民经济发展及城镇化进程加快，人们对美好生活有了更高的要求，对个人护理产品的品质要求也逐步提高。随着移动互联网和微商逐渐成为主要的销售渠道之一，消费者对个性化、定制化的需求也逐步受到来自新生产品的挑战。

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

8. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

9. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

10. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

11. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

12. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

13. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

14. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

15. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

16. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

17. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

18. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

19. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

20. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

21. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

22. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

23. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

24. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

25. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

26. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

27. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

28. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

29. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

30. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

31. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

32. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

33. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

34. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

35. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

36. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

37. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

38. 行业经营情况分析

对于公司来说，是机遇也是挑战的时期。报告期内，公司依然保持国内个人民护品及日化材料类客户的领先地位，同时以配方的持续研发能力和技术服务引领的销售策略，以产品性能为切入口，有效提升了行业对公司的认可度，国际业务方面，公司致力于更优的经销商策略和提升服务水平，精细化程度，产品获得多个国家客户的认可，对公司国际业务做纵深打下了良好的基础。

39. 行业经营情况分析