

证券代码：002497

证券简称：雅化集团

四川雅化实业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20250626

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	德邦证券：王华炳 焱牛投资：刘元平、李蓬勃 开源证券：温家贝 华夏基金：徐恒、张景松 华源证券：王梓乔 中信建投：朱玥、许琳 浙江纳轩：张青云
时间	2025 年 6 月 24 日——2025 年 6 月 26 日
地点	四川雅化实业集团股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：郑璐 投资者关系管理：黄国城
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 介绍公司发展历程，锂业务和民爆业务的发展情况、应用领域、产能情况、业务布局、行业地位、未来发展等。 二、公司主营业务市场地位 公司是锂盐产品尤其是电池级氢氧化锂的主要生产商，拥有行业领先的生产技术和制造装备，全程实现产线自动化、生产智能化、管理信息化，有效提升生产效率、保证产品品质。生产线工艺技术、装备水平均属于行业领先水平，产品品质稳

定，质量优于国家标准，生产出的高品质、高纯度的电池级氢氧化锂、电池级碳酸锂得到了客户高度评价和认可，是全球知名车企、电池厂商、正极材料企业等行业头部企业的核心供应商。公司在产品品质、产能规模、产业链完整性等方面已发展成为行业具有一定优势的企业。

公司是中国民爆行业领先企业之一，公司顺应民爆行业产业政策发展要求，加快行业并购整合、拓展矿服业务和全面推行电子雷管，持续保持行业优势企业地位。公司通过前瞻布局，已形成稳定的销售渠道，与大型终端建立了良好的合作关系，在不断巩固传统市场的同时，持续开辟新的销售渠道，除国内市场外，产品还出口到缅甸、尼泊尔、蒙古、老挝等国家，矿服业务拓展至澳洲、非洲等国家，保持较高的增长态势。截至 2024 年，公司民爆生产总值位于行业第四，其中电子雷管产销量已连续多年位列行业第一。

三、公司锂盐客户结构

公司锂盐客户以签订长期协议为主，国外包括 TESLA、LGES、LGC、SK ON、松下等企业，国内包括宁德时代、振华、厦钨、瑞翔、五矿新能等企业。截至 2024 年，公司头部客户营收占比达到 90%。目前，公司国外客户订单占比仍较大。

四、公司锂资源保障情况

公司目前已形成自控矿+外购矿的多元化渠道布局，构建了稳定的锂资源保障体系。自控矿方面，公司在津巴布韦的 Kamativi 锂矿第一和第二阶段项目已于 2024 年全线建成，目前可以达到年 230 万吨原矿处理能力，产品已陆续运回国内用于生产；另外，通过参股四川李家沟锂矿获得优先供应权；外购矿方面，公司通过签订长协等方式获得锂矿包销权，如澳洲 Pilbara、非洲 DMCC、巴西 Atlas 等资源，上述锂资源能够满足公司锂盐产能的生产所需。

五、公司面对目前锂盐市场行情的应对措施

公司措施主要包括以下几方面：

- 1、积极拓展国内外锂盐客户，持续优化客户结构；
- 2、增加自有锂精矿供给，加强外购锂精矿采购管理，不断优化锂矿成本，综合考虑产品库存、市场以及客户订单等因素动态调整公司锂盐产品生产节奏；
- 3、大力推动集团生产、财务、人资、采购及信息化各大环节降本工作，提升集团精细化运营效率。

本次沟通会未涉及公司未公开披露的相关信息。

附件清单 (如有)	无。
日期	2025 年 6 月 26 日