证券代码：600499 **证券简称：科达制造**

科达制造股份有限公司
投资者关系活动记录表

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（线上）
时间	2025 年 9 月 19 日
参与对象	线上参与 2025 年广东辖区投资者集体接待日活动的投资者
地点	全景路演平台（https://rs.p5w.net/）网络互动
上市公司接待人员	董事长 边程；董事、总经理 杨学先； 副总裁、财务负责人 曾飞；董事会秘书 彭琦
投资者关系活动主要内容记录	**1、公司 2025 年是否会进一步提升分红比例？** 回复：公司 2024 年度分红比例约 37%，叠加当期股份回购金额，其分红及回购比例合计达 61.99%。鉴于公司整体负债率不高，且国内中短期资本开支相对有限，未来公司会综合考虑经营情况、战略规划以及海外建材业务资本开支需求等，争取实现分红比例的稳健提升。 **2、碳酸锂 7、8 月份以来，期货价格中枢整体波动上移，第三季度蓝科锂业的业绩是否回暖？** 回复：蓝科锂业碳酸锂产品售价，会根据市场行情动态调整。根据广州期货交易所等平台数据，受益于反内卷等相关政策的影响，碳酸锂价格自 6 月起呈现回暖的趋势，其或会对蓝科锂业第三季度业绩呈现正向影响，具体业绩表现还请关注公司将于 10 月披露的三季度报告。 **3、非洲石墨矿资源探测进度如何？** 回复：目前该项目未有实质性进展。 **4、海外建材业务高端层级的瓷砖产量已形成多大规模？** 回复：肯尼亚陶瓷厂伊新亚分厂于 6 月点火投产，日产能约 1.1 万平方米，定位当地较高端的瓷砖市场。同时，公司正在对部分陶瓷项目进行产品迭代升级

	等技改，预计高端瓷砖后续产量规模及占比会进一步提升。 **5、公司参股的蓝科锂业生产碳酸锂成本在行业内处于比较低的水平，为什么在碳酸锂价格处于低位时扩大生产规模呢？** 回复：蓝科锂业在原 1 万吨碳酸锂产线的基础上，自 2018 年启动 2 万吨电池级碳酸锂项目建设，其后经过相关提质稳产技改项目，至 2024 年已实现达 4 万吨的碳酸锂年产量，今年产能规模进一步提升至 4.1 万吨/年。尽管今年上半年我国碳酸锂市场价格持续低迷，但蓝科锂业碳酸锂成本始终处于市场中较低水平。2025 年上半年，蓝科锂业以 31%的净利率水平，充分彰显了其低成本提锂技术的优势与韧性。 **6、当前海外建材业务瓷砖产品价格，相比今年上半年如何？** 回复：今年上半年，瓷砖产品均价较去年同期实现了较好提升，目前来看有望延续。同时，合资公司正着力培育中高端品牌“MICASSO”，其在产品规格及设计风格方面与“Twyford”形成差异，同时其产品均价相对更高，将对整体瓷砖均价产生一定正面影响。 **7、公司配件耗材业务发展怎么样？市场空间如何？** 回复：今年上半年，公司配件耗材业务较去年同期实现增长，且占陶机业务营收比重进一步上升，特别是墨水业务实现较好的增长。 根据公开数据及公司测算，配件耗材业务全球市场规模相较陶机设备更为广阔，而公司配件耗材业务覆盖的市场规模及占有率均相对有限，当前仍有较大可提升空间。后续，随着土耳其 KAMI 墨水工厂于今年投产，叠加公司持续推进配件耗材服务的全球拓展与本土化布局，或将为公司陶瓷机械业务带来较好的增量。 **8、从三季度情况来看，公司预计今年下半年经营情况如何？** 回复：陶瓷机械业务方面，其 2025 年上半年营收及接单同比有小幅下滑，但第二季度接单已有所恢复；鉴于其从接单到确认收入存在有一定的时间差，预计将为下半年业务板块经营业绩提供支撑。海外建材业务方面，公司科特迪瓦陶瓷项目、肯尼亚陶瓷厂伊新亚分厂相继于 6 月中下旬点火，6-7 月正式出砖，合计日产能约 5.1 万㎡，将为下半年业务规模贡献增量。此外，公司锂电材料、新能源装备等培育业务在今年上半年亦呈现较好发展趋势，公司将继续支持其稳健发展。投资业务方面，蓝科锂业 2025 年上半年实现碳酸锂产量约 2 万吨、销量

	2.06 万吨，对科达制造归母净利润贡献 1.68 亿元。目前，蓝科锂业已具备 4.1 万吨碳酸锂产能，公司将持续支持其产能释放与市场拓展工作，进一步为公司整体业绩贡献增量。 **9、公司玻璃业务业绩喜人，请教一下后续还有哪些增量？** 回复：在产量方面，目前公司在坦桑尼亚两个项目合计设计产能约 40 万吨/年，但受当地市场需求仍在培育期，以及项目运营时间较短等影响，产销率还有可进一步提升的空间。同时，公司仍有南美秘鲁玻璃项目预计于明年投产，设计产能约 20 万吨/年。在价格及利润率方面，公司主要生产白玻、色玻等玻璃产品，其整体产品价格维持在较好水平；考虑到本土销售毛利率高于出口，以及色玻价格高于白玻，后续公司将根据市场情况，优化、调整玻璃产品销售结构，同时采取工艺优化等降本增效措施，进一步提升玻璃产品的盈利能力。 **10、公司洁具业务运营怎么样了？今年能够实现盈利？** 回复：今年上半年，洁具业务实现了较好的产销率，同时毛利率也实现逐季度改善。当前，洁具业务的生产成本已按预期规划逐步降低，但仍受制于非洲当地对洁具的价格敏感度较高，其品牌溢价能力未达到预期规划，其整体盈利能力仍面临一定压力。后续，公司将持续加强洁具业务品牌培育以及市场推广，努力实现该业务盈利能力的提升。 **11、公司未来还有大的资本开支吗？主要围绕哪块业务？** 回复：按照目前的资本开支规划来看，主要还是集中在海外建材业务，目前公司仍有南美秘鲁玻璃项目正在建设中，部分建材项目也在开展工艺提升等技改工作，同时海外建材业务团队也正在开展其他项目的调研工作。陶瓷机械方面，目前我们有土耳其基地的建设及海外配件仓的布局工作，其中基地的规划主要以陶机维修服务或墨水加工为主，这些项目的资本开支相对有限。 **12、为什么新能源装备业务增长上半年增长比较多？** 回复：2025 年上半年，公司新能源装备业务海内外地区均实现较好增长，其中主要业绩拉动为清洁煤制气装备产品的生产及销售，其主要应用于氧化铝等行业。
附件清单（如有）	无