

湖南科力远新能源股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
参与单位名称	深圳市和善资产管理；湖南湘江私募基金；深圳宇纳私募证券基金管理；长电投资管理；华泰证券等 25 名投资者
时间	2024 年 5 月 30 日
地点	湖南长沙科霸汽车动力电池有限责任公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张飞 证券事务代表：汤锐 投资者关系主管：李小涵
投资者关系活动主要内容介绍	<p>证券事务代表汤锐先生先就公司情况做了简要介绍。公司自上市以来坚持节能减排战略道路，从电池材料起家，以带状泡沫镍发明专利，打破国内该领域的技术壁垒，产品领跑市场，历经五年上市，搭建镍电强链，占据了镍氢电池的绝对市场份额，紧随市场变更，实现产品市场转型，布局碳酸锂，铺路储能市场，延续节能减排的愿景，坚持企业初心。</p> <p>最后在投资者交流互动环节，由公司参会人员就公司近期经营发展情况与投资者进行了深入密切的交流，主要内容如下：</p> <p>1、请介绍一下公司的锂电产品现在的产能情况及后续规划。</p> <p>回复：根据已有的详勘报告和预测，我们所拥有的四座锂矿矿石资源储量预测不低于 1200 万吨，结合地下矿石锂元素含量更高的特点，四座矿总储量折合碳酸锂当量约 40 万吨。目前公司锂矿产能为 20 万吨，计划扩产到 80 万吨，可满足 2 万吨碳酸锂的生产需求。此外，公司依托先进材料国家工程中心与中南大学合作，在洞采矿的选、冶技术上加速技术改良，预期该技术产业化应用后，锂云母精矿冶炼过程锂的浸出率提高 8%以上，碳酸锂生产后的渣量将减少 50%以上。目前子公司金丰锂业的碳酸锂产能为 1 万吨，总的产能规划为 3 万吨，目前扩产项目已完成厂房搭建，公司将根据碳酸锂产品的技术革新完成度及市场行情变化等因素，综合考虑扩产完成后的盈利能力实时推动产能拓展计划。</p> <p>2、公司同丰田的合作未来是否会存在缩量的现象？</p> <p>回复：：公司同丰田的合作主要体现在 HEV 动力电池的供应链体系上。目前公司的 HEV 动力电池装机量基本稳定在 36 至 48 万台套之间波动，2023 年受市场环境的影响，公司 HEV 电池及材料供应量</p>

	<p>约为 36 万台套，2024 年预计供应量提升至 40 万台套以上。从丰田的销售数据来看，当前丰田的 HEV 车型在全球市场的销量依然保持增长的趋势，未来如果客户有增量计划，公司也将积极配合扩产。此外，除 HEV 动力电池外，公司镍氢电池也在积极拓展新市场，比如电网侧调频市场，轨道交通（高铁、地铁、城轨等）辅助电源，电磁屏蔽材料，航空冷链、鱼雷潜艇等电源市场。</p> <p>3、从公司的发展历史来看即从材料端到应用端全产业链布局，不知锂电方面是否也将考虑填充当前产业链确实的环节？</p> <p>回复：公司从锂电材料出发主要是为了为公司的储能市场赋能，目前国内的锂电市场发展成熟，供应链上下都有既存的优秀企业，公司以现在的时间点单枪匹马的进入中游市场显然是不明智的，但公司仍会寻求优秀的中游企业共同合作，推进产业及技术的革新。根据公司的储能战略规划，在储能产业链中聚焦于上游锂电原材料和终端储能市场，通过公司自有锂矿资源保证上游材料供应，通过构建产业创新联合体与中游各优质企业合作共赢，再由公司完成终端储能系统集成，输出具备市场竞争力的储能系统产品面向客户。同时，公司牵头组建储能产业基金为储能战略实施提供资金支持，目前已与中创新航完成母基金搭建，将支持发电侧、电网侧等市场订单获取。</p> <p>4、公司在固态电池方面的进展如何呢？</p> <p>回复：公司认为固态电池的技术路线将成为下一代能够解决或者替代当前业态下三元锂电池和磷酸铁锂电池为主导地位的方向。基于这样的战略认知，公司主要针对固态电池的核心零部件，以干法电极的技术创新为主，该技术可应用于固态、半固态、液态电池的正、负极片生产，将有效提升固态电池产品性能品质。该项技术目前在研发阶段，预计今年内完成中试，未来将根据客户需求推进产业化落地。</p> <p>5、目前公司碳酸锂的成本如何？</p> <p>回复：按自有矿全自供生产碳酸锂核算，公司碳酸锂整体制造成本约在 7 万以内。目前，自有矿供给尚需扩能提升，同时需采购部分锂精矿，整体生产成本相对较高。此外，公司正在研发新型提锂和选矿技术，未来有助于进一步降低综合成本和尾渣量，提升碳酸锂业务盈利水平。</p> <p>6、公司披露的一季报增长主要原因是消费类电池的毛利增长及客户结构的改变，请问具体体现在哪些地方呢？</p> <p>回复：公司主动减少利润率较低的订单，转而承接更高盈利水平的订单。其中 3C 产品同美团、怪兽、罗马仕等充电宝业务的拓展；两轮车市场同九号、哈啰单车等头部企业的深度合作都对公司的业绩增长起到了正向作用。同时公司也在积极拓展智能家居、滑板车等不同赛道的民用电池市场。</p>
附件清单	无
备注	交流过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。