

## 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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
参与单位名称	广东正圆私募基金；鸿运私募基金；西藏合众易晟投资管理；上海朴信投资管理；陕西方德投资管理；郑州市鑫宇投资管理；才华资本管理；上海益和源资产管理；东方财富证券；重庆市金科投资控股；中国民生信托；广州万象创业投资基金；苏州君榕资产管理；广东博众智能科技投资；深圳慧利资产管理；平安银行；IGWT Investment 投资公司；粤佛私募基金；上海天猊投资管理；粤民投(广州)金融投资；上海度势投资；上海嘉世私募基金管理；上海递归私募基金；上海九方云智能科技；北京点石汇鑫投资管理；上海咸和资产管理；广州睿融私募基金；三峡资本控股；长城财富保险资产管理；东吴基金；上海汇正财经；上海丰仓股权投资基金管理；中国民生银行；苏州高新私募基金管理有限公司；蒋海涛；季峰；刘东亚等 37 名投资者
时间	2024 年 9 月 18 日
地点	进门财经路演平台
上市公司接待人员姓名	总经理：潘立贤 董事会秘书：张飞 财务总监：李清林 财务部部长：吴兰 证券事务代表：傅小云
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书张飞女士先就公司 2024 年上半年的经营情况做了整体介绍。上半年公司实现营业收入 14.78 亿元，较上年同期下降 8.45%；归属于上市公司股东的净利润 1783.21 万元，较上年同期下降 44.85%。上半年经营活动产生的现金流量净额为 11.88 亿元。</p> <p><b>镍电业务方面：</b>2024 年上半年，公司 HEV 镍氢动力电池关键材料的生产经营以安定化生产、高品质交付为重点，HEV 用泡沫镍销量 95.67 万 m<sup>2</sup>；HEV 用正负极板实现销量 14.12 万台套。消费类泡沫镍实现销量 136.36 万 m<sup>2</sup>，同比增长 8.09%，市场占有率保持领先地位；钢带实现销量 291.4 吨，同比增长 14.79%；特种泡沫金属实现了在军工、航天发动机等领域的应用，实现销量 6.01 万 m<sup>2</sup>，同比增长 32.76%。此外，常德力元产品拓展了在电磁屏蔽材料、镍锌电池、水素金属电池、液流电池等新型能源市场的应用，获得了相</p>

关客户的量产订单，后续将进行产能扩张，以满足新兴市场快速增长的需求。

**锂电业务：**①**消费类电池**，公司子公司金科公司在消费类电池市场的拓展步伐显著加快，依托共享充电、两轮车、智能家居等三大产品应用平台，2024年上半年实现电池销售收入约4.3亿元，其中锂电业务销售收入达3.8亿元，较去年同比增长27%。公司在共享充电及两轮车市场持续发力，依靠丰富的经验和产业链优势开发了优质新客户、获得老客户的新产品订单，市场占有率逐步扩大，与消费类电池领域的多家行业头部企业建立了长期的战略合作伙伴关系，有望在消费类锂电池业务持续保持高速增长势头。

②**锂电材料**：公司子公司东联矿业下属四座地下矿中，当前同安瓷矿在全力增产扩能，党田瓷矿正加速推进探矿扩产项目，第一瓷矿、鹅颈瓷矿野外工作已基本完成。公司与五矿二十三冶建设集团合作矿山开发，提升了矿山建设的自动化水平，进一步提高矿石产量和安全水平，开采效率显著提升。子公司金丰锂业一万吨碳酸锂生产线生产管理日趋精益化，工艺流程不断完善，产品均达到电池级碳酸锂水平，形成了良好的市场口碑，已在多家头部电池企业的产品上实现应用。2024年上半年，金丰锂业锂电材料产品实现销售收入2.80亿元。同时为应对市场碳酸锂价格波动，公司全力开发新型技术提锂，进一步降低成本，减少尾渣。

**储能业务方面：**2024年上半年公司与中创新航共同投资设立储能产业基金，基金目标总规模为人民币20亿元，初期规模4.02亿元，已于8月完成备案手续，公司通过基金参与投资独立储能电站项目的建设，目前由产业基金投资建设的河北井陘独立储能电站已经开工，下半年预计还将投资建设2个独立储能电站。此外布局海外储能市场，对北美、欧洲、东南亚等多地均与当地政府、资本、产业集团建立联系，具体项目正在积极推进当中。为加速构建储能产业生态链，与公司现有业务形成良好的产业协同，公司积极推进3Gwh储能系统集成及新型储能电池的生产与研发工作，打造储能产业联盟实现大通道、大闭环战略打下了坚实的资金基础及产品研发平台。

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：

**1、公司储能是否有计划与吉利集团在储能领域展开合作？**

回复：目前吉利集团作为公司的第二股东，当前涉及电池材料等部分业务合作，在储能业务领域，如果有市场机会，双方肯定会共同探讨更多的合作空间。

**2、公司是否有新的储能业务订单？半年报当中提到的独立电站项目，能否详细介绍一下相关情况？**

回复：上半年公司加速推进并成功落地了大储能产业基金的注册与备案，为后续大储能事业发展提供了资金保障。储能产品的产能将集中在下半年释放。九月初公司于河北省石家庄市井陘县的200MW/400MWh独立储能电站项目正式开工，该项目是产业基金落地后的首个投资项目。公司通过搭建投融资通道，投资建设独立储能

电站，拉通储能生态闭环，可有效带动储能产业联盟合作伙伴的相关业务，吸引更多的合作伙伴共同参与。下半年预计还将投资 2 个独立储能电站，独立储能电站项目的运转将带动公司电池原材料和储能柜业务的研发销售，从而提升公司营业收入及利润。此外，公司也在积极布局海外储能市场，在北美、欧洲、东南亚等市场与当地政府、资本、产业集团建立联系，具体项目正在积极推进当中。

### **3、面对公司股价下跌较多的情况，公司是否考虑采取措施管理？**

回复：2024 年以来受多重因素影响，股票市场整体投资情绪低迷，产业端竞争格局严峻，公司相关概念板块持续走低，作为单个股受到市场行情影响波动也更加剧烈。

面对当下的市场行情，公司上半年就战略布局及业务发展等问题积极向投资者进行了合规、及时、客观的反馈。同时公司还积极引导董、监、高级管理人员增持公司股票，并在兼顾股东合理投资回报和公司中远期发展规划相结合的基础上，在 2024 年第一季度进行了利润分红。

未来，公司将认真听取广大投资者建议，优化公司战略经营模式，全力推进各项业务，保障生产、研发进度，持续提质增效。公司有信心改善主营业务的盈利能力，实现公司经营和投资者利益的同频共振。

### **4、公司的搬迁补助费啥时候到位？搬迁是否已完成？**

回复：2024 年公司子公司益阳科力远依托其在共享充电、两轮车行业的经验和产业链优势，订单量持续攀升，实现消费类锂电业务高速增长，当前正是其销售旺季，益阳科力远将根据排产计划有序推进搬迁事宜，搬迁完成后获取相应搬迁补偿。

### **5、公司与五矿的合作是否只限于矿山的勘探？**

回复：公司与中国五矿二十三冶达成合作，由其提供矿山资源勘查、矿山设计、矿山建设、采掘生产承包及选矿、冶矿等相关项目。双方将共同加快锂资源的开发效率和扩能进度，提升矿山建设的自动化水平和绿色水平，实现资源的高效利用、降低环境影响。并在矿权获取和储能业务等方面探索合作空间。

### **6、公司二季度亏损，半年报业绩下降的主要原因是什么？三季度是否有扭亏措施和扭亏可能？**

回复：主要原因包括：①受下游主要客户产品销售排期影响，2024 年上半年公司镍电业务主要产品销量下降，营业收入及毛利相应减少，但预计全年销量不会受到较大影响。②金丰锂业 1 万吨碳酸锂投产，锂电材料收入及毛利增长，同时加大了对提锂技术的研究，相关管理费用（折旧、人工成本）、研发费用增加。③金科公司消费类电池收入增长，导致销售费用增加。④部分参股公司投资收益下降。三季度主要客户排期会转好，预计销售量将有所增加，利润也会有所增加，其他产品线在下半年也有望实现新的业绩突破。

### **7、当前海外储能市场逐渐放量，公司海外市场有何规划？**

回复：公司一直在海外有相关的布局，2024 年上半年海外销售

的总额共计 3.4 亿元，当前仍在积极布局海外市场特别实在电池材料及储能市场。①镍产品方面，将加强新领域的应用开发，如储能用镍锌、镍碳电池材料，水素金属电池材料（可应用于长时储能）等，培养第二增长曲线；②储能业务方面，布局海外储能市场，对北美、欧洲、东南亚等多地均与当地政府、资本、产业集团建立联系，具体项目正在积极推进当中。

#### **8、对于公司与丰田合作的持续性，您的看法是什么？**

回复：公司同丰田的业务合作主要以中国市场的 HEV 电池及关键材料为主，基于镍氢电池高安全、长寿命等特点，混合动力仍是丰田的主流电动化技术路线；大部分车型如皇冠陆放、格瑞维亚、塞纳、汉兰达等高端车型仍保持使用镍氢电池。上半年受主要客户的排期问题影响，公司相关产业链业务营收有所下降。三季度终端市场 HEV 车辆销售数据大幅度上涨，带动公司配套产业链产品销量增加，下半年整体销量有所回暖，全年预期较 2023 年将稳步增长。同时公司正在积极拓展其他镍氢电池及材料的新型市场，如长时储能、调频储能、轨道交通、航空冷链等，目前已有送样和批量供货。

#### **9、根据当前碳酸锂价格走势，公司开展业务是否会有亏损风险？**

回复：当前锂电产业链中下游正经历着库存调整的阶段，尽管市场基本面一定程度上呈现产能过剩的现象，但从行业数据来看，2024 年上半年，中国新能源汽车销量增长稳健，市场占有率稳步提升。同时，GGII 预计 2024 年全球储能锂电池出货量 255GWh，同比增长 13.33%。可以预见，2024 年全球动力和储能电池仍将维持整体增长的态势。预计随着下游排产扩大及消费旺季推动，碳酸锂未来有望加快去库存。公司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。在自有矿情况下公司碳酸锂产品本身具备一定成本优势，同时公司通过技术革新进一步降低碳酸锂生产成本，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。

#### **10、看见公司公众号提到了电磁屏蔽材料进入了微软的供应链，请问具体的业务情况是怎样的？**

回复：公司长期致力于屏蔽材料的开发和推广，经过多年的积累，产品序列不断扩大，现可为客户提供各种电磁屏蔽材料解决方案，在屏蔽材料市场建立起科力远—力元品牌效应，公司产品已经成功进入了微软、莱尔德、飞荣达等生产商的供应链体系，通过下游客户成功应用于苹果、OPPO、vivo、亚马逊、Meta 等众多知名品牌的手机、电脑和平板等电子产品中，进一步巩固了其在行业内的领先地位。涉及到的产品类型有常规导电海绵系列、阻燃导电海绵系列，金属箔类/膜类镀锡产品等。产品在新能源汽车、消费电子、通信、AI 服务器等多个领域都有广泛的应用需求，满足了不同行业对电磁屏蔽材料的高标准要求。成功开拓了电磁屏蔽材料的全球销售之路。

	<p><b>11、公司消费类电池业务情况如何？</b></p> <p>回复：公司在消费类电池市场的拓展步伐显著加快，2024年上半年销售额大幅增长。得益于公司在消费类电池细分领域的持续布局，公司多产品、定制化的解决方案、供应保障能力优势进一步凸显。作为共享充电行业设计、生产、加工的主要制造商，持续享受了行业、客户增量的红利，在客户处订单份额逐步提升。目前，公司与消费类电池领域的多家行业的头部企业建立了长期的战略合作伙伴关系，一批电动滑板车、电动两轮车、扫地机器人、民用充电宝行业的客户已相继下达批量订单，消费类电池业务有望持续保持高速增长势头。</p> <p><b>12、公司新型提锂技术什么时间中试完成？</b></p> <p>回复：公司的新型提锂技术是从采矿端到尾渣处理的全流程的创新处理技术研发，全面的产业化应用将在全工段各个环节大幅度降低成本。所以具体的产业化应用时间还需要按照研发规律去逐步完善，当前部分工段正在强化中试进度，小规模产业化预计将在明年先局部的应用起来。</p> <p>（注：以上已将本次交流中类似或重复问题进行合并梳理，本次交流的具体情况可登录本次业绩交流会平台查阅回放记录）</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。