

证券代码：600478

证券简称：科力远

编号：2025-07-10

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	☐ 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 ☐ 电话会议 ☐ 其他（电话交流会）
参与单位名称	华创证券 何家金；长城证券 陈逸同；红思客资产 杨岚 赵吉星；国投期货 徐瑞雪 李娜；首创证券 邓继玮；中金财富 王翩；易事达投 肖琳琳；思捷云计算 肖敏；路友创投 宋子权；国旺鑫投资 唐科；深圳小巧科技 黄巧玲
时间	2025 年 7 月 8 日-7 月 9 日
地点	公司深圳办公室会议室
上市公司接待人员姓名	总经理：潘立贤 董事会秘书：张飞 证券事务部副部长：梁有勇 证券事务代表：傅小云 投资者关系主管：李小涵
投资者关系活动主要内容介绍	首先由公司投资者关系主管李小涵女士就公司近况为投资者进行简要介绍，包括公司发展历程、主营业务及战略规划等方面内容。其中，主营业务主要包括镍电材料、HEV 动力电池配套产业链、锂电上游材料和储能业务。同时，公司确定了以镍电为成熟业务、以锂电材料为成长业务和以储能为战略业务的战略规划。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、请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？ 回复：公司的主营业务主要分为三个模块，传统 HEV 电池配套产业链每年以稳步增长的趋势夯实了公司业绩增长的基础，镍电业务的第二增长曲线也已于 2024 年初显成效，未来将持续为公司业绩做出贡献；碳酸锂业务基于矿山建设的不断完善，提锂技术更新迭代，也将逐步降低碳酸锂业务的生产成本；消费类电池业务近三年持续高增长，公司将进一步推进业务模式的升级、技术研发的突破以及产品结构的优化；储能业务作为推动公司业绩增长的关键动力，2024 年已成功实现了从零到一的突破，打通了商业模式。预计自 2025 年开始，随着储能智能制造产业基地的落地，以及储能项目的大规模铺开，将形成显著的规模效应，从而为业绩的大幅增长奠定坚实基础。 2、公司镍电业务的延伸业务可以覆盖至哪些产业呢？

回复：公司一直以三维多孔镍金属、镍电材料、冲孔镀镍钢带为核心业务，并以此为优势逐步横向延伸，实施定制化三维多孔镍金属材料发展战略，产品具备“小批量、多批次、多规格”的特点。公司将持续提升在三维多孔镍金属、电池正负极片、镀镍钢带基材等领域的产品能力，同时积极拓展镍电业务的第二增长曲线，扩大镍氢电池在轨道交通、航空冷链、混储等细分市场的业务规模。依托多年在泡沫金属材料领域的核心技术以及设计、制造与市场经验，公司成功开拓了在电解水制氢、镍锌电池、镍-氢气电池、液流电池、燃料电池等新领域的应用。

3、公司预计未来业绩增长点主要源于储能业务，请问公司在储能业务上的竞争优势主要是什么？

回复：面对国内储能行业竞争压力大，行业盈利困难等现状，公司通过有差异化优势的执行策略，打破单一个体的行业局限性。科力远牵头，联合 20 余家企事业单位，成立覆盖政产学研金服用产业链全链条的大储能生态创新联合体。依托旗下先进储能材料国家工程研究中心的技术积累，公司推动联合体构建三大核心优势：①项目资源整合与开发：136 号文的发布，标志着储能行业进入了新的周期，现下对产业链的创新能力、场景匹配能力要求更突出、更综合。面对多样化的储能需求，公司依托产业创新与科技创新能力，定制开发高适配性的应用场景，确保产品从研发、精益生产、高效交付到安全运营的项目全生命周期管理服务，形成全方位、一体化的绿色能源解决方案，满足地方生态及产业诉求的需要。②项目建设交付与运营：采用“长板叠加”策略聚合产业链优势产能，公司携手优质合作伙伴，提供研发、生产、交付、运营的项目全生命周期管理服务及一体化解决方案。③项目投融资：构建“母基金+子基金+直投”的市场化运作模式，通过储能产业基金和政府投资基金，为项目投资及技术研发孵化提供全方位资金支持和服务。

4、公司自 2024 年起重点向储能产业转型，请介绍后续公司储能业务的发展规划？

回复：公司通过储能产业基金投资建设储能电站，主要布局电网侧储能，并由公司在建设阶段负责储能柜及储能集成系统的生产，从而实现储能产品的销售收入和利润，这一部分预计将成为公司未来 3 年储能业务的主要收入来源。同时在电站运营过程中，公司还可根据在储能产业基金的持股比例获得电站运营产生的利润的投资收益。目前已取得储能项目建设所需批准备案、即将投建的有河北省合计 400MW/1000MWh 规模、山东省合计 400MW/800MW 规模、内蒙古合 300MW/1200MWh 规模、广东 100MW/200MWh 规模的 8 个独立储能及共享储能项目。预计将于今年 3-4 季度逐步释放。另有各类型储能应用场景储备项目三十余个，公司也将持续凭借联合体优势推动各类储能应用场景的项目落地。

5、公司固态电池技术目前的进展如何？在固态电池领域公司的优势有哪些？

回复：公司在此领域主要以研发生产核心零部件为主，当前以配合下游生产合作商开展干发电极的技术开发，目前干法电极的开

	发工作已完成阶段性的成功，将配合下游生产合作商推进下一步的实验工作。公司依赖多年在动力电池、储能、消费类电池等新能源领域的业务布局，具备成熟供应链及应用场景验证，积极拓展上下游合作商充分协调研发资源。今年年中公司与中固时代、太行研究院就固态电池研发领域展开新一轮项目工程，将基于各自优势联合开发，突破关键卡脖子技术，围绕固态电池、电电混联、干法电极及相关技术的研究开发、混合储能的场景试点及应用等内容，开展共同合作，推动相关技术的成果转化与市场应用。本次合作单位主要由中科院物理所参与发起成立，聚焦固态锂电池技术研发及孵化，在保定建设固态电池开发实验平台、测试分析平台以及基于“科学家工作室”的技术孵化平台，依托中固时代“新形态电池结构”“固态电池+的电电混联系统”等结构创新和系统创新技术，及公司干法电极技术工艺，加速固态电池的商业化应用，突破固态电池的关键材料、关键工艺、关键设备、储能系统集成等技术。基于大储能生态创新联合体的终端场景需求，预计将于 2025 年底至 2026 年率先实现半固态电池产品在市场的应用，同时加快全固态电池的进一步成果转化。 6、公司如何看待碳酸锂价格波动带来的影响？ 回复：公司旗下拥有四座锂矿及碳酸锂产线，2025 年以来，碳酸锂价格持续走低，导致碳酸锂业务面临行业的周期性考验。然而，在市场低迷之际，公司已积极部署，通过技术革新、成本压缩、产能优化等多管齐下，为行业周期的调整做好的充足准备。在矿上建设方面，随着五矿二十三冶成为公司矿山开发的合作方，开采效率也将显著提升。通过运输巷道的升级改造，提高运输矿石条件，提升生产效率。持续提升出矿效率，实现早出矿、多出矿。同时，公司已于 2024 年底完成同安矿区矿证变更事宜，可采选生产规模由 5 万吨/年扩大至 40 万吨/年，对应每年能够生产至少 1 万吨碳酸锂，有利于提高下属矿业公司的盈利能力并提高公司碳酸锂生产原料自给率。公司也将积极推进产能提升的建设工作及其余三座矿区的各项业务进展，以满足碳酸锂业务的原材料需求。此外，公司正在研发的洞采矿技术及多联产提锂技术，待实现产业化落地，将有效减少尾渣、降低能耗，进一步降低碳酸锂产品的生产成本。 7、面对海外业务存在的贸易风险，公司将如何应对？ 回复：目前面对国内企业在海外储能市场的持续拓展，竞争格局愈发紧张，以及贸易风险等现状，公司规划先打通非洲、东南亚等发展中国家的市场通道，2025 年计划实现零到一的业务突破，2026 年再逐步拓展市场规模。
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。