

证券代码：688778

证券简称：厦钨新能

厦门厦钨新能源材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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：_____
参与单位名称	详见附件
时间	2025 年 7 月 1 日至 2025 年 9 月 14 日
地点	券商策略会现场、公司会议室、电话会议、上证路演中心
上市公司 接待人员姓名	董事长杨金洪、董事兼总经理姜龙、独立董事陈菡、财务总监张瑞程、董事会秘书陈康晟、证券事务代表周娜萍、证券事务专员程旭之、储备干部赵弋瑾
投资者关系活动主要内容摘要	
1、公司半年度业绩情况。 报告期内，公司锂电正极材料产品销量为 6.07 万吨，同比增长 35.50%。其中在 3C 消费领域，公司充分受益于国家换机补贴政策和 3C 消费设备 AI 功能带电量提升带来的需求增长，实现钴酸锂销量 2.88 万吨，同比增长 56.64%，进一步夯实市场领先地位；在动力领域，公司在巩固高电压、高功率三元材料领域技术优势的同时，充分发挥水热法磷酸铁锂的差异化竞争优势，公司动力电池正极材料（含三元材料、磷酸铁锂等）实现销量 3.19 万吨，同比增长 20.76%；氢能材料方面，公司实现销量 1,974.61 吨，同比增长 6.16%，行业龙头地位稳固。 报告期内，公司实现营业收入 75.34 亿元，同比增长 18.04%；实现利润总额 3.39 亿元，同比增长 35.47%；实现归属于母公司所有者的净利润 3.07 亿元，同比增长 27.76%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 2.91 亿元，同比增长 32.24%。 2、公司固态电池进展情况？ 在固态电池领域，公司重点在正极材料和电解质方面布局：在固态电池正极材料方面，匹配氧化物路线固态电池的正极材料已实现供货；硫化物路线固态电池的正极材料方面，公司与国内外下游头部企业在技术研发上保持密切的交流合作，提供多批次样品	

进行验证；在固态电解质方面，实现氧化物固态电解质的吨级生产和稳定可靠的产品性能，同时，凭借深厚的技术沉淀开发出独特的硫化锂合成工艺，样品在客户端测试良好。

3、公司 NL 新材料产业化进度，是否可以用在动力领域？

报告期内，公司重点推进 NL 全新结构正极材料在 3C 消费领域中的应用，并针对低空飞行、电动工具、全固态电池等领域积极开发相应的 NL 全新结构正极材料。NL 新材料相较传统正极材料体系，其能量密度和倍率性能都有显著的提升，同时，可以用廉价金属元素逐渐替代贵金属，未来有较大的降本空间。鉴于目前工艺的特殊性和需求的急迫性会优先在低空和消费领域使用，最终再往动力领域发展。

4、公司硫化锂的优势？

公司认为硫化锂生产本质是金属冶炼，凭借在金属冶炼领域深厚的积淀与丰富的经验，综合考虑硫化锂纯度和成本上的要求，公司采用相对比较特殊的金属冶炼方法进行硫化锂生产，公司生产的硫化锂具备纯度和成本上的优势。

5、行业未来发展前景如何？

公司所处行业发展前景：（1）3C 消费市场处于平稳发展期，可穿戴设备、AR/VR 等新兴消费电子发展迅速，为正极材料提供了新的需求增长空间；（2）动力市场方面，新能源汽车仍处于快速发展阶段，动力电池的正极材料，也继续保持增长态势；（3）储能市场：伴随风电、光伏新能源的发展风口到来，储能正在成为“标配”，并将成为新型电力系统的重要支柱；（4）氢能领域中，贮氢合金已经进入成熟阶段，市场集中度较高，行业龙头企业有望获得稳定的市场份额。

6、公司补锂剂产品进展情况如何？

公司经过多年的技术研发实现补锂剂的降本，并且对下游加工较友好，客户无需大幅改造产线厂房便可使产品适用补锂剂。目前公司的补锂剂产品已实现在头部厂商应用，出货量尚处在爬坡阶段。

7、公司钴酸锂产品销量增长显著高于行业的原因？

2025 年上半年，公司实现钴酸锂销量 2.88 万吨，同比增长 56.64%，显著高于行业 27.8%的同比增长，市占率连续多年稳居全球第一。

随着 AI 智能、折叠屏等手机技术的发展，手机电池对正极材料提出了更高的要求，高端手机领域对 4.53V 及以上的高电压钴酸锂需求持续增长，公司在该领域具备较大优势，为行业内少有的可以大规模稳定供应 4.53V 及以上的高电压钴酸锂的厂商，因而 2025 年上半年公司钴酸锂销量增长显著高于行业，市占率进一步提升，领先优势持续扩大。

8、请简单介绍一下钴出口禁令及钴价上升对公司的影响？

公司是全球用钴量较大的厂商，与上游钴原料企业保持长期紧密的合作，公司钴原料供应稳定。在 3C 消费领域，客户对钴酸锂性能更为关注，因而钴价上升对公司经营的负面影响较小。

9、请简单介绍一下公司磷酸铁锂产品的情况？

公司是行业内首家大规模应用水热法工艺生产磷酸铁锂的企业，公司通过掺杂固相法，使得磷酸铁锂粉末的压实密度达到第四代以上磷酸铁锂的标准，并实现了 5C 全程快充性能，但由于技术和工艺难度较高等因素，在产业化初期难免面临些许困难。经过数年的研发努力，2025 年上半年公司磷酸铁锂出货数千吨，产品竞争力显著增强，良品率逐步改善，订单需求旺盛。

10、请简单介绍一下公司目前的扩产规划及进展？

公司已构建覆盖主流技术路径的产品矩阵，包括钴酸锂、三元材料、磷酸铁锂和氢能材料。扩产计划围绕市场需求开展，具体产能布局与公司产品战略保持一致，各项扩产工作按计划推进中。

11、公司在固态电池方面有哪些最新业务进展？年内预计能实现怎样的出货？关于固态电池，公司目前有哪些订单？这方面有哪些技术储备？后续研发重点是什么？

在固态电池领域，公司重点在正极材料和电解质方面布局：在固态电池正极材料方面，匹配氧化物路线固态电池的正极材料已实现供货；硫化物路线固态电池的正极材料方面，公司与国内外下游头部企业在技术研发上保持密切的交流合作，提供多批次样品进行验证；在固态电解质方面，实现氧化物固态电解质的吨级生产和稳定可靠的产品性能，同时，凭借深厚的技术沉淀开发出独特的硫化锂合成工艺，样品在客户端测试良好。

12、公司未来的分红计划和派息政策？

厦钨新能长期以来致力于成为负责任的公众公司，实行持续、稳定的分红政策，重视对投资者的合理回报。公司自上市以来，每年对全体股东派发现金红利。依托平稳的经营情况、稳定的现金分红以及对长期投资者的持续回报，厦钨新能坚持稳健融资与可持续发展，与投资者共享发展成果。

13、今年有哪些项目可以贡献收入和利润？

2025 年上半年，公司实现营业收入 75.34 亿元，同比增长 18.04%；实现归属于母公司所有者的净利润 3.07 亿元，同比增长 27.76%。在产品销售方面，公司锂电正极材料产品销量为 6.07 万吨，同比增长 35.50%。其中钴酸锂销量 2.88 万吨，同比增长 56.64%，钴酸锂市场龙头地位稳固；在动力领域，公司动力电池正极材料（含三元材料、磷酸铁锂等）实现销量 3.19 万吨，同比增长 20.76%；氢能材料方面，公司实现销量 1,974.61

吨，同比增长 6.16%，行业龙头地位稳固。

14、近期钨价大涨，公司分析认为可能的原因是什么？这对公司三季度的业绩会带来怎样的影响？

原材料价格波动受多重因素共同作用影响。公司主要原材料包括四氧化三钴、钴中间品、氯化钴、氢氧化钴、硫酸钴、三元前驱体、硫酸镍、碳酸锂、氢氧化锂等，钨价上涨对公司整体业绩没有直接影响。

附件清单（如有）	参会名单
风险提示	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。

附件：参会名单

序号	公司
1	华泰证券
2	中电科投资
3	清和泉资本
4	华安基金
5	森锦投资
6	正圆投资
7	量利资本
8	野村资管
9	宁银理财
10	峰辰资产
11	盘京投资
12	鑫元基金
13	大家资产
14	国信资管
15	万霖资产
16	乘安资产
17	光大理财
18	红骅投资
19	上海证券
20	前海百川
21	慈阳投资
22	华夏基金
23	元翔投资
24	申万菱信
25	银河证券
26	华宝证券
27	中信保诚
28	国泰基金

29	兴业证券
30	爱建资管
31	友邦人寿
32	贝莱德基金
33	朴易资产
34	蓝墨投资
35	国信证券
36	中邮证券
37	圆信永丰
38	钦沐资产
39	弘尚资产
40	水璞基金
41	明达资产
42	中佰基金
43	左道投资
44	中泰证券
45	汇泉基金
46	博时基金
47	玄元基金
48	德邦基金
49	混沌投资
50	安信基金
51	易米基金
52	长江证券
53	易方达基金
54	宝盈基金
55	季胜投资
56	彤源投资
57	中金公司
58	速记公司

59	西部利得基金
60	中银国际
61	信达澳亚基金
62	工银安盛
63	人寿资管
64	国盛电新
65	途灵资产
66	财通资管
67	世诚投资
68	长盛基金
69	长安基金
70	融通基金
71	光大保德信基金
72	于翼资产
73	润晖投资
74	东财电新
75	浦银安盛基金
76	建信基金
77	中信建投基金
78	海宸投资
79	国泰海通
80	天风证券
81	富国基金
82	贤盛基金
83	昱阳私募
84	建信理财
85	金信基金
86	万联证券
87	江华资本
88	上海宝弘资产

89	尚正基金
90	摩根士丹利基金
91	平安养老险
92	南方基金
93	和谐汇一
94	新华基金
95	中信保诚资管
96	华泰资管
97	紫金投资
98	国元证券
99	承风金萍投资
100	九方智投
101	钵钵资本