

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	中信建投证券，泰康资产，中国国际金融股份有限公司，硕和资产，宝盈基金，前海晨星基金，华安证券，华鑫证券，广发基金，中信证券，观富资产管理，创富兆业资产管理，尚诚资产管理，中银基金，建信基金，融通基金，东方资产，兴证资管，Willing Capital Management Limited，PICKERS CAPITAL MANAGEMENT LIMITED，平安资管，富唐资管，民生银行，圆信永丰，关天资本，正圆基金，渤海汇金，同泰基金，浦银安盛，建信理财，交银施罗德，长城财富保险，复星保德信，恒泰长财，华创证券等 69 位投资者
时间	2025 年 10 月 28 日-2025 年 10 月 29 日
地点	电话会议
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：姜孝峰 证券事务部副部长：梁有勇 证券事务代表：傅小云 投资者关系负责人：李小涵
投资者关系活动主要内容介绍	10 月 28 日-29 日董事总裁潘立贤先生及董事会秘书张飞女士、财务总监姜孝峰女士于线上同 60 余位投资者就公司三季度业绩情况进行解读交流。 公司主营业务聚焦电池及材料业务，以镍氢电池全产业链为基础，持续保障动力电池及材料需求供应，保持消费类电池及材料销售规模增长，并布局锂电上游产业链，建成依托自有矿山的涵盖采矿、碳酸锂加工的一体化产业，为下游锂电及储能市场拓展提供原材料保障。同时，公司积极拓展独立储能电站项目的投建运业务，并提供储能柜及储能集成系统产品，进一步巩固在新能源领域的市场地位。同时，公司确定了以储能为核心，加快镍电、锂电、储能业务三大业务板块的发展的战略规划。 2025 年第三季度公司营业收入 12.65 亿元，同比增长 28.31%；归母净利润 8043 万元，同比增长 2836.88%；前三季度累计营业收入 30.86 亿元，同比增长 25.25%，归母净利润 1.32 亿元，同比增长 539.97%，扣非净利润 8404 万元，同比增长 2353.38%。投资者

	交流互动环节，由公司参会人员就业务发展与投资者进行了深入密切的交流，主要内容如下： 1、公司多次强调储能业务依托大储能创新联合体快速发展，在联合体运营模式当中，公司的成本优势如何体现呢？ 回复：公司牵头组建了大储能生态创新联合体，初衷是为了构建生态体系加强企业及联合体成员单位行业核心竞争力。目前，新能源行业正处于一个新周期，联合体能够打通新能源的场景端，解决储能行业高度内卷、低水平竞争的现状，实现了产品到场景、从行业到生态的升级，通过产融投建运一体化的模式构建了深度且紧密的合作关系，通过创新的合作模式与商业模式，挖掘并创造新的增量价值。目前经过两个电站的成功运营和多个在建项目的快速推进，验证了联合体生态模式下的公司整体解决方案服务能力，增强了公司在场景运营端市场拓展能力及产品输出的能力。为保障企业资金的稳健性，公司也将根据项目实际情况，通过资产出售、资产证券化等方式优化储能电站的投资及资产管理，提高资金流动性及投资收益。 2、“十五五”背景下，公司认为对科力远储能业务的长期规划有怎样的影响？ 回复：储能业务是公司的核心战略业务，“十五五”规划持续强化了“双碳”目标，构建以新能源为主体的新型电力系统是明确方向。更加坚定了储能业务的高度政策确定性和市场必然性。在储能行业的发展过程中，市场化机制的完善，对企业综合能力的考验将会逐渐增强，再这样的市场背景及政策引导下，进一步拓展公司的独立储能电站、源网荷储、零碳园区等应用场景，强化公司综合能源整体解决方案的服务能力。 3、储能产品除了自己的项目端需求以外是否还有一些外部订单？ 回复：公司的储能产品收入目前主要以由公司投建的储能电站以及其他储能场景所产生，同时存在一部分外部需求的订单收入，当前的收入结构为 60%-70%的联合体项目端订单，30%-40%为市场行为的外部订单。两种业务结构的订单也确保了公司储能产品未来两到三年销量的快速增长。 4、河北项目的盈利情况比较好，后续的项目开发重点除了河北省还有哪些地区？开发顺序上来讲哪些地区会进一步加速开发呢？ 回复：当前公司已开工建设或即将投建不低于 4GWh 独立储能电站，已于 25 年第三季度逐步释放，第四季度将加快储能业务的落地发展。其中河北保定博野、河北邯郸馆陶、河北保定涿州、内蒙古鄂尔多斯等 8 个电站均在按计划推进中。另有各类型储能应用场景储备项目三十余个，规模共计超过 15Gwh。公司将动态评估各地区的能源结构、相关政策和经济性，适时将储备项目进行转化，就目前的市场策略而言，项目储备的释放排序大致为河北、内蒙、广东、江苏、浙江、山东、宁夏、甘肃、广西。 5、碳酸锂业务，依照当下碳酸锂价格，公司的产品情况如何？
--	--

矿山是否有停产风险？

回复：公司依托自有矿山，形成从锂矿石到碳酸锂的“采选冶”一体化产业链，更好的保证了公司业务的可持续发展及供应链安全。当前公司根据当地相关文件内容指示，严格实施储量编制报告的相关事宜。目前已完成选矿实验报告、工业指标论证报告并提交至有关部门，储量核实报告已经完成初稿并提交省厅评审，此外公司旗下的同安瓷矿已于 2024 年 12 月 23 日获取有效期 5 年的采矿许可证，目前矿山生产及建设未受到影响，均正常推进。随着碳酸锂生产原材料中自有矿的占比将逐步上升，制造成本逐步下降。

6、当前公司固态电池领域是否有新的进展？

回复：公司与联合体成员单位中固世代双方优势互补，将干法电极技术与其结构创新和系统创新技术结合，加快干法电极技术在固态和半固态电池领域的应用，共同开展固态电池技术开发。公司也将依托大储能生态创新联合体的终端需求和工程化能力，以及镍系列电池与关键材料的技术与产品优势，与固态电池领域的优质合作伙伴寻求广泛合作，加快成果创新与应用。当前，公司河北科力远定兴县 10 万千瓦混合独立储能电站项目及博野县 20 万千瓦混合独立储能电站项目已通过河北省发展和改革委员会的评审及公示，入选河北省多元技术路线独立储能试点项目清单。

其中定兴项目装机规模 100MW/400MWh，技术路线采取 90MW/360MWh 磷酸铁锂+10MW/40MWh 固态电池；博野项目装机规模 200MW/761.2 MWh，技术路线采取 180MW/720MWh 磷酸铁锂+10MW/40MWh 固态电池+10MW/1.2MWh 镍氢电池。上述项目的落地应用体现了河北省发展和改革委员会对公司在混合独立储能电站技术及建设质量上的认可，更推动了公司在固态电池技术上的进一步开发及场景应用。本次联合体单位成员在河北省多元技术路线独立储能试点项目清单里面一共有 1.6Gw/5.2GWh 以上容量项目显示，其中 6 个项目为固态、半固态的混储项目。

7、报告期内归母净利润高速增长，现金流下降主要原因是什么？

回复：现金流数据跟去年同期相比基本持平，但是 2025 年快速发展的储能项目于今年第三季度逐步落地，产品加速交付等，业务交付中产生的订单账期在现金流方面对公司的报表时点数产生了一定影响。从实际业务出发，公司储能订单的账期较行业平均时长相对较短，但 2025 年第三、四季度是储能业务交付的高峰期，单从三季度来看对报表金额产生了一定影响，全年将有所改善。

8、公司 SOFC(固态氧化物燃料电池)业务具备哪些优势？

回复：公司作为在镍氢电池细分领域的领军企业，多年来深耕科技创新，研发生产，除传统业务的稳定增长外，不断以高品质生产，定制化方案等服务意识研发新型材料，拓展第二增长曲线，近年来在多个领域取得显著成效。其中在 SOFC(固态氧化物燃料电池)业务领域成功研发的三维多孔泡沫铜锰合金被应用于 SOFC 电堆的阴极集流体，实现了阴极材料的升级迭代。相较于传统阴极材料，

	泡沫铜锰合金具备热胀系数稳定，高温导电性能稳定等优势。该产品的突破，解决了 SOFC 阴极集流体的技术卡点，打破了国外技术壁垒，实现了 SOFC 关键零部件的国产化进程，目前已完成 11 国内家客户泡沫铜锰的送样，各项性能指标均获得客户认可，其中 4 家客户已进入小批量供货阶段，并进一步规划海外市场的拓展。
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。