

证券代码：301358

证券简称：湖南裕能

湖南裕能新能源电池材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	与会投资者约 293 人。
时间	2025 年 3 月 17 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、常务副总经理兼董事会秘书 汪咏梅 财务总监 王洁 证券事务代表 何美萱
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>2024 年，磷酸盐正极材料市场需求快速增长，碳酸锂价格震荡下行，前三季度行业竞争仍然激烈，但四季度行业爆发式增长，至今行业有效产能供需处于紧平衡的状态。</p> <p>公司坚持创新驱动，深入推进产业一体化布局，聚焦客户差异化需求，深耕精细化管理，为公司高质量发展注入持续动能。</p> <p>2024 年，公司实现营业收入 2,259,852.72 万元，同比下降 45.36%；归属于上市公司股东净利润 59,355.21 万元，同比下降 62.45%。报告期内，公司销售磷酸盐正极材料 71.06 万吨，同比增长 40.20%，已连续五年稳居行业之首；其中，应用在储能领域的产品销量占比已提升至约 41%；公司新产品 CN-5 系列、YN-9 系列和 YN-13 系列实现销售 15.93 万吨，在公司产品销量占比中达到约 22%。</p>

二、问答环节

1、公司 2024 年销量情况很好，请公司分享一下客户结构和动力及储能的占比情况？以及今年一季度的销售预期如何？

回复：2024 年，公司磷酸盐正极材料销量创下公司历史新高，其中，应用在储能领域的产品销量占比已提升至约 41%。新产品方面，CN-5 系列、YN-9 系列和 YN-13 系列在 2024 年下半年合计销售约 11.13 万吨，在 2024 年下半年的总销量比例约 27%。今年以来，行业依旧维持较高的景气度，与去年同期相比，公司产品销量大幅增长，预计一季度出货量超 20 万吨。

2、请问公司产品涨价落地情况如何？

回复：一是目前的产品有效产能与需求之间处于紧平衡的状态，也许下半年可能出现供不应求的状态。二是行业中绝大部分企业已连续严重亏损两年，导致企业利润承压、现金流紧张。加之，今年材料价格有所上涨，产品涨价是肯定的。公司产品涨价已基本落实。

3、分产品类别来看，具体涨价情况是怎么样的？对盈利的贡献有多大？

回复：公司普通产品和高端产品都已涨价，但具体执行时间有所不同，对盈利水平肯定有所改善。

4、请公司介绍后续产能规划情况，包括西班牙项目建设进度、贵州基地后续一体化进展以及今年磷矿的投产计划？

回复：公司目前没有明确的产能扩张计划，将根据市场情况，控制好产能布局节奏。公司西班牙项目今年将会稳步推进项目建设工作。贵州基地将持续推进一体化布局，磷矿预计今年下半年将陆续出矿。

5、公司计提减值较多，主要是信用减值和资产减值，主要原因是什么？

回复：2024 年四季度行业维持了比较高的景气度，公司产品产销两旺，应收账款相应增加。同时，由于公司产能规模的增加，以及伴随公司一体化产业布局逐步落地，存货备货量有所增加，年末存货增加。公司根据相关会计准则，对应收账款和存货等进行了信

用减值和资产减值计提准备。其中，对天津市捷威动力工业有限公司的应收账款进行单项计提。

6、今年出台取消强制配储的政策后，对公司后续的储能需求是否有影响？

回复：取消强制配储的政策，短期内可能会对需求端产生一定影响，但在市场化运作的机制下，储能行业有望实现更加健康发展。伴随储能电池系统相关技术的不断革新以及应用场景的不断拓展，将有助于催生更丰富的新业态，激发更多元的新需求，将进一步促使储能市场保持快速增长。

7、请问公司客户对高端产品的需求今年处于什么量级？公司年报中有提及第五代产品的研发，请问目前是什么量级的进展？

回复：公司高压实密度产品是极富竞争力的产品，也是当前行业内为数不多能实现高压实密度产品量产的厂商，公司将全力满足下游客户提升的市场需求。目前公司第五代磷酸铁锂产品正在研发中，将持续提升产品性能。

8、请问公司头部客户是哪些？大致比例多少？

回复：基于对客户商业保密，公司并未在年报中公开披露具体客户名称，目前宁德时代、比亚迪仍然是公司的前两大客户，随着对其他优质客户的市场拓展不断深入，除两大战略客户外，其他客户的销量也实现了大幅提升。

9、公司采用二烧工艺生产高端产品，是否会对产能有所折损？

回复：如果对普通产品的产线进行改造，转为二烧工艺产线，对产能会有一定折损，但如果是新建高端产品产线，则不存在产能折损的情形。

10、公司同行及下游客户都在做高端铁锂的产业布局，公司如何持续保持在高端产品市场的优势？

回复：公司将不遗余力地加大研发创新力度，持续打造具有差异化竞争优势的产品，同时也在持续加强成本控制，不断提升产品性价比。公司对自身产品有高度信心，既欢迎竞争，同时也积极参与竞争。

11、公司年报中有披露关于碳酸锂加工项目的分析，想请问公司该项目的进展如何？

回复：公司积极探索碳酸锂加工工艺，已布局部分产线，是公司一体化布局中的一环。

12、请问公司目前再融资进展如何？

回复：公司将积极推进再融资事项，具体进展请关注公司公告。

13、2025年行业预计继续保持增长，公司为什么没有明确的扩产计划？

回复：行业发展是动态的，产品盈利是扩产的基础之一，公司将综合考量市场情况，把握好产能布局节奏，同时也会做好相关前期准备。

14、刚果（金）暂停钴出口事件发生之后，是否对公司的需求产生了一些变化影响？

回复：据了解，由于钴的供应紧张，三元材料电池转磷酸铁锂电池的车企在增多，所以对磷酸铁锂的需求有一定的促进作用。

15、公司如何看待磷酸锰铁锂的发展？

回复：公司已对磷酸锰铁锂材料进行了多年的研发，目前纯用及混用方案均获客户高度认可，研发进展顺利，公司将做好技术储备，但具体上车进度还是要以客户信息为准。

16、今年以来，硫酸亚铁涨价较多，公司是否有相应的应对措施？

回复：现阶段公司硫酸亚铁的需求量比较大，针对硫酸亚铁涨价的情况，公司正在考虑使用其他铁源替代硫酸亚铁，以减少对亚铁的依赖程度，相关的研发进展顺利。

17、请问公司后续降本的措施有哪些？

回复：公司将逐步构建“资源-前驱体-正极材料-循环回收”一体化产业布局，全面强化产业协同效应，推动供应链降本。同时，公司也坚持创新驱动，紧密围绕客户需求，持续投入研发资源，推动实现产品迭代升级，提升产品议价能力，满足下游差异化需求。此外，公司也将深耕精细化管理，从采购、生产、品质和设备管理

	等多个维度发力，推动实现降本稳质的目标。
附件清单 (如有)	无
日期	2025年3月17日