

证券代码：002497

证券简称：雅化集团

四川雅化实业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20250611

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券：刘宇飞、安梦成 四川海子投资：谌东平、曾理 方正证券：甘嘉尧、熊宇航 中泰证券：曹惠、何利苹 国联民生证券：张玮航 华安证券：刘天其 东北证券：上官京杰 星石投资：邱英伦 弘尚资产：沙正江
时间	2025 年 6 月 11 日
地点	四川雅化实业集团股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：郑璐 投资者关系管理：黄国城

投资者 关系活动 主要内容 介绍	一、公司基本情况介绍 介绍公司发展历程，锂业务和民爆业务的发展情况、应用领域、产能情况、业务布局、行业地位、未来发展等。 二、公司主营业务市场地位 公司是锂盐产品尤其是电池级氢氧化锂的主要生产商，拥有行业领先的生产技术和制造装备，全程实现产线自动化、生产智能化、管理信息化，有效提升生产效率、保证产品品质。生产线工艺技术、装备水平均属于行业领先水平，产品品质稳定，质量优于国家标准，生产出的高品质、高纯度的电池级氢氧化锂、电池级碳酸锂得到了客户高度评价和认可，是全球知名车企、电池厂商、正极材料企业等行业头部企业的核心供应商。公司在产品品质、产能规模、产业链完整性等方面已发展成为行业具有一定优势的企业。 公司是中国民爆行业领先企业之一，公司顺应民爆行业产业政策发展要求，加快行业并购整合、拓展矿服业务和全面推行电子雷管，持续保持行业优势企业地位。公司通过前瞻布局，已形成稳定的销售渠道，与大型终端建立了良好的合作关系，在不断巩固传统市场的同时，持续开辟新的销售渠道，除国内市场外，产品还出口到缅甸、尼泊尔、蒙古、老挝等国家，矿服业务拓展至澳洲、非洲等国家，保持较高的增长态势。截至 2024 年，公司民爆生产总值位于行业第四，其中电子雷管产销量已连续多年位列行业第一。 三、公司在建锂盐产能情况 公司正在推进雅安锂业三期“高等级锂电新能源材料生产线建设项目”，2024 年已完成一条 3 万吨碳酸锂产线建设并投产，目前正在建设一条 3 万吨氢氧化锂产线，预计到 2025 年年底公司锂盐综合产能将达到近 13 万吨。 四、公司锂盐客户结构 公司锂盐客户以签订长期协议为主，国外包括 TESLA、LGES、LGC、SK ON、松下等企业，国内包括宁德时代、振华、厦钨、瑞翔、五矿新能等企业。截至 2024 年，公司头部客户营收占比达到 90%。目前，公司国外客户订单占比仍较大。 五、公司锂资源保障情况 公司目前已形成自控矿+外购矿的多元化渠道布局，构建了稳定的锂资源保障体系。自控矿方面，公司在津巴布韦的 Kamativi 锂矿第一和第二阶段项目已于 2024 年全线建成，目前可以达到年 230 万吨原矿处理能力，产品已陆续运回国内用于生产；另外，通过参股四川李家沟锂矿获得优先供应权；外购矿方面，公司通过签订
-------------------------------------	---

	长协等方式获得锂矿包销权，如澳洲 Pilbara、非洲 DMCC、巴西 Atlas 等资源，上述锂资源能够满足公司锂盐产能的生产所需。 六、商品期货及衍生品套期保值业务情况 2024 年，公司通过碳酸锂期货套期保值，对冲了部分因锂盐产品价格波动造成的风险。公司将根据生产经营计划及碳酸锂期货价格情况择机开展套期保值业务，以降低产成品、原材料市场价格剧烈波动可能对公司经营带来的影响。 七、公司面对目前锂盐市场行情的应对措施 公司措施主要包括以下几方面： 1、积极拓展国内外锂盐客户，持续优化客户结构； 2、增加自有锂精矿供给，加强外购锂精矿采购管理，不断优化锂矿成本，综合考虑产品库存、市场以及客户订单等因素动态调整公司锂盐产品生产节奏； 3、大力推动集团生产、财务、人资、采购及信息化各大环节降本工作，提升集团精细化运营效率。 八、海外矿服业务发展情况 公司是中国较早进行民爆业务跨国发展的企业之一，经过多年的经验积累，已构建起成熟的海外投资并购、国际贸易、国际合作发展平台，目前在新西兰、澳洲、非洲形成产业布局。未来，公司将发挥在民爆领域的管理效能、成本优势及运营效率，加大力度开拓津巴布韦和澳洲等区域市场，推动海外矿服业务快速发展，为公司民爆业绩注入新动能。 本次沟通会未涉及公司未公开披露的相关信息。
附件清单 (如有)	无。
日期	2025 年 6 月 11 日