

证券代码： 000036

证券简称： 华联控股

华联控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2026-001

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他</div>	
参与单位名称及人员姓名	<div>兴业证券 阎常铭</div> <div>华泰证券 陈慎</div> <div>广发基金 陈少平</div> <div>兴业证券 靳璐瑜</div> <div>富国基金 董浩</div> <div>国盛证券 张航</div> <div>博时基金 赵耀</div> <div>恒信华业 张瑞</div> <div>农银汇理基金 周子涵</div> <div>中庸资本 王一诺</div> <div>财通基金 李木森</div> <div>胤胜资本 牛艺杰</div> <div>安信基金 马晓东、吴辉凡</div> <div>前海辰星 涂欣雨</div> <div>财通资管 杨振</div> <div>百水源资本 胡炜</div> <div>招银理财 凌润东</div> <div>（排名不分先后）</div>	
时间	2026 年 2 月 4 日 (周三) 上午 9:30~11:30	
地点	华联控股股份有限公司	
上市公司接待人员姓名	<div>1. 董事长 龚泽民</div> <div>2. 副总经理、财务负责人 苏秦</div> <div>3. 副总经理、董事会秘书 孔庆富</div> <div>4. 证券部经理、证券事务代表 赖泽娜</div> <div>5. 证券部业务经理、证券事务代表 陈泽华</div>	
投资者关系活动主要内容介绍	<div>本次调研活动以会谈形式进行，公司董事会秘书孔庆富先生就公司房地产主业经营情况以及公司产业转型情况等作了简要介绍。双方就目前房地产形势、公司产业转型方向及未来发展规划等进行了交流与探讨。具体内容如下：</div> <div>1. 公司 2025 年的房地产主业的经营情况如何？房地产业务的核心竞争力在哪里？</div> <div>回复：公司目前在售项目主要包括：深圳“华联峦山府”“华联城市商务中心”“华联城市全景”；杭州“钱塘公馆”。深圳“华联峦山府”位于深圳宝安，计容建筑面积约 7.96 万 m<sup>2</sup>，规划共 7 栋楼，2025 年 10 月 T1 和 T6 栋（合计约 2.3 万 m<sup>2</sup>）取得</div>	

	<p>预售证，开始对外推售。“华联城市商务中心”为工改工项目，采用“租售并举、以租促售、带租销售”的创新模式，去年新增租赁面积约 7000m<sup>2</sup>。“华联城市全景”目前仅剩 1 套顶层复式单位(424m<sup>2</sup>)在售。“钱塘公馆”项目 2025 年销售 4 套。总的来说，2025 年房地产销售收入较 2024 年有所增加，房地产出租、物业服务、酒店等收入较去年略有上升，地产主业运营稳中有升。具体经营情况，请关注公司后续的定期报告。</p> <p>近年来，公司主要专注于城市更新项目开发、运营与销售。由于公司持有的存量土地资源获取时间较早、成本较低，在土地成本管控、单个项目的毛利率与净利率等方面，公司具备显著的比较优势。房地产项目产品楼面成本低，减值压力小，具有较强的市场抗风险能力。与此同时，物业经营与服务管理业务为公司带来了稳定的经营性收入。这不仅提升了公司地产主业的竞争力，也为公司稳定运营及推动产业转型的长期战略发展提供了有力支撑。</p> <p><b>2. 如何看待房地产行业未来发展趋势？此次跨界新能源是否意味着未来会逐步弱化地产业务？公司未来在房地产方面如何布局？</b></p> <p>回复：2025 年，全国商品房销售金额 8.39 万亿元，同比下降 12.6%；销售面积 8.81 亿平方米，同比下降 8.7%；全国房地产开发投资 8.28 万亿元，同比下降 17.2%；全国房屋新开工面积 5.88 亿平方米，同比下降 20.4%。2026 年是房地产行业“筑底转型的关键年”，政策以“稳预期、建制度、防风险”为主线，市场逐步止跌企稳，制度重构为新模式铺路，行业进入低增长、高质量的常态化发展阶段。</p> <p>近年来，国内房地产的主要经济指标持续下滑，市场规模不断缩小，正处于行业深度调整的发展阶段。在房地产市场竞争日益激烈的背景下，公司除上述存量地产或解决同业竞争所需外，没有新增其他土地储备或房地产开发项目。为解决公司的可持续发展问题，公司正大力推进产业转型发展战略，围绕新能源、新材料和新技术等战略性新兴产业进行投资布局。通过积极打造企业的第二增长曲线，提升新业务的占比，培育新的利润增长点。</p> <p><b>3. 近期公司为何选择在此时切入海外盐湖提锂赛道？根据公开信息，2024 年公司已通过参与产业基金间接布局盐湖提锂</b></p>
--	---

	<p><b>技术企业，此次直接收购海外锂资源项目，是战略布局的必然推进还是受行业周期影响的加速动作？</b></p> <p>回复：近几年国内房地产市场发生较大变化，公司的房地产业务面临增长瓶颈，公司亟需培育第二增长曲线。目前，公司围绕新能源、新材料和新技术等战略新兴产业进行积极的投资布局。此前公司已通过中保清源汇海产业基金参股深圳聚能及珠海聚能完成提锂技术相关布局，此次拟通过收购阿根廷盐湖资源，形成“资源——技术——成品（或合作）”的业务链条闭环，从技术服务商升级为资源自持型企业，摆脱外部资源依赖，以强化投资项目成本与盈利稳定性。</p> <p><b>选择海外盐湖提锂赛道的主要原因如下：</b></p> <p><b>(1) 碳酸锂未来需求持续旺盛，远期供需缺口形成切入机遇</b></p> <p>碳酸锂目前需求核心由动力电池及储能电池贡献，分别约占碳酸锂需求总量的 60%和 25%。从需求端而言，下游动力电池及储能电池具备良好的未来增长需求，需求端持续旺盛，发展前景持续看好。</p> <p><b>(2) 盐湖提锂有资源量及成本优势，南美“锂三角”的锂盐湖整体资源禀赋较好</b></p> <p>全球锂资源主要存在形式为盐湖卤水、矿石锂和黏土锂等，其中，卤水型锂资源占比达 64%。南美“锂三角”（指玻利维亚、智利、阿根廷三国交界处）地区锂盐湖资源丰富，且拥有高锂离子浓度、低镁锂比的特点，较其他国家、地区的盐湖有天然的资源禀赋优势。</p> <p><b>(3) 成熟盐湖提锂技术形成产业转型支撑，可实现高效率低成本提取</b></p> <p>从技术确定性角度，公司此前已完成对深圳聚能及珠海聚能的股权投资，作为国内最早一批研发锂吸附剂的企业，其技术经多年研发迭代，吸附剂直接提锂效率已达行业领先水平，可实现低成本高效率锂盐提取，是公司切入提锂赛道的重要技术基础。本次收购阿里扎罗盐湖项目，拟通过加强与聚能集团的业务合作，推动盐湖提锂技术在南美“锂三角”的应用、落地及影响力，加速产业转型步伐，提高产业转型效率。</p>
--	---

**4. 目前已经多家企业“跑马圈地”锂资源。华联控股作为后来者，核心竞争优势是什么？**

回复：（一）技术优势。公司先前已通过中保清源汇海产业基金参股深圳聚能和珠海聚能，完成直提法盐湖提锂技术布局，相较于矿石提锂，盐湖提锂可节约超 20%的成本，在盐湖提锂技术中，吸附法+膜法仍具备高提取效率、低成本、高泛用性、高回收率及环境影响小等比较优势，形成显著优势。（二）资源储量及品位优势。公司本次投资的阿里扎罗盐湖项目，根据其 NI43-101 报告显示，该项目湖区占地 205 平方公里，实测与指示资源量合计折合碳酸锂当量为约 250 万吨，平均锂浓度可达 297 毫克/升，在资源品位方面具备显著的比较优势。

**5. 预计海外盐湖提锂项目何时能完成交割、启动建设及实现投产？公司此前无海外资源开发经验，且海外资源并购和开发周期长、不确定因素多，公司在项目推进过程中，最关注哪些风险点、已制定哪些应对措施？**

回复：公司目前仍处于项目收购的早期阶段，项目交割前，公司仍需完成发改/商务/外管局的投资备案（ODI）、加拿大国家安全审查（ICA）及其他必要财务审计和法律尽调等工作。公司将抓紧上述各项尽调及审批工作，计划在本次交易协议约定的排他期内完成此项交易。

在项目推进过程中，公司最关注的风险点如下：（1）标的公司矿权权属及资源储量不及预期的风险；（2）碳酸锂销售价格大幅波动及投资减值风险；（3）海外投资存在的汇率波动及地缘政治风险。具体情况及应对措施详见公司于 2025 年 12 月 23 日披露的《关于现金收购 Argentum Lithium S.A. 100%股份暨签署股份购买协议的公告》（公告编号：2025-071）。

**6. 收购 Arizaro 项目需要 12 个多亿，后续开发建设更是需要大量资金，请问公司对这一块的资金是怎么安排的？开发建设需要专业的团队，公司目前并没有这方面的团队，请问如何解决这个问题？**

回复：一是资金方面。公司计划通过自有或自筹资金方式来解决收购 Arizaro 项目资金需求问题。公司目前自有现金流规模远大于负债总额，财务状况稳健，有能力解决该项目资金需求问题。与此同时，公司将积极推进房地产项目的销售工作，努力为

	<p>公司创造更多现金流。此外，根据市场环境的变化，公司未来还可采用分期建设、再融资或引入第三方合作开发等方式，以解决该项目后续开发、投资的资金需求问题。</p> <p>二是专业团队方面。公司拟采取以下措施：(1) 强化标的公司与深圳聚能、珠海聚能在项目建设、人员配置、技术交流和经验共享等方面的协作。深圳聚能具备完整的“吸附剂——工业级碳酸锂——电池级碳酸锂——超高浓度碳酸锂——高纯单水氢氧化锂”的锂产品技术链及成套 EPC 解决方案，拥有多项卤水提锂、碳酸锂提纯技术相关的发明专利，团队拥有多年盐湖提锂研发经验，曾与藏格矿业等盐湖提锂公司有项目合作。珠海聚能主营产品为提锂吸附剂，年产 5,000 吨富集材料生产项目已正式投产。(2) 加快引进盐湖提锂技术研发、材料技术研发、提锂项目建设管理与运营等相关领域的各类人才，强化人才储备。(3) 委派具有经验的管理、财务等方面人员，加强对标的公司的管理。(4) 目前公司初步锁定了标的公司现有阿根廷当地团队负责人，后续将根据业务发展的需要，考虑保留标的公司在阿根廷本地的团队成员，发挥他们的本地经验。此外，本次交易后，项目公司 Arli 的少数股东仍继续保留股权，其在地亦有一定的社会资源，公司将加强与其交流联系，共同推进项目的顺利建设运营。</p> <p>收购阿里扎罗项目的相关工作正在积极推进中，有关情况可查阅公司于 2025 年 12 月 23 日披露的《关于现金收购 Argentum Lithium S.A. 100% 股份暨签署股份购买协议的公告》、2026 年 1 月 26 披露的《关于现金收购 Argentum Lithium S.A. 100% 股份的进展公告》（公告编号：2026-002）。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 2 月 4 日