

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：2026-003

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	与会投资者约 204 人。
时间	2026 年 8 月 25 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 胡德波 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	一、公司经营情况介绍 2026 年上半年，在动力电池、储能电池及新兴领域的多重驱动下，磷酸盐正极材料行业市场需求保持快速增长。公司坚持以创新为核心引擎，完善一体化产业链，推进全球化布局，深耕精益化运营，推动公司经营规模与盈利质量同步提升，巩固并强化公司在行业内的领先地位。 2026 年上半年，公司实现营业收入 348.77 亿元，同比增长 142.92%；归属于上市公司股东的净利润 29.10 亿元，同比增长 853.51%。报告期内，公司磷酸盐正极材料销量约 66.72 万吨，其中高端产品销量约 41.67 万吨，在总销量中占比提升至 62.46%；应用于储能领域的产品销量在总销量中占比提升至约 53%，高端化、差异化的产品布局成效凸显。同时，公司大力开拓海外市场，公司磷

酸盐正极材料海外销量达 1.8 万吨，较上年同期实现跨越式增长。

二、问答环节

1、请问碳酸锂价格波动对公司一、二季度单吨盈利有多大程度的影响？

回复：公司存货周转天数约为一个月，一般碳酸锂价格波动对库存收益的影响在次月就基本得以体现。2026 年 1 月碳酸锂价格相对 2025 年 12 月涨幅较大，后续月度均价环比波动相对较小，因此一季度库存收益相对高一些，二季度库存收益影响较小。公司主要通过销售价格与碳酸锂价格联动实现价格传导，期货套保仅作为碳酸锂价格风险管理的补充方式，今年上半年对利润的影响非常小。总体而言，公司上半年取得了较好的业绩，主要是因为公司高端产品占比提高、产能规模提升、一体化布局成效逐步凸显等因素。尽管在原材料碳酸锂价格上涨的背景下，享受了部分碳酸锂库存收益，但并非盈利主因。

2、公司在 7 月对下游客户发了涨价函，请问客户的接受情况、落地节奏大概是什么状态？以及目前下游订单需求情况如何？

回复：本轮价格调整落地情况良好。进入 7 月以来，下游需求依然旺盛，公司处于满产状态。

3、请问公司对明年有效产能及出货量方面的指引？

回复：明年市场需求预计至少还会保持 30%以上的增速，特别是高端磷酸铁锂产品的需求增速会更高。我们的高端产品供不应求，会根据市场需求情况稳步推进新建产能。

4、结合涨价落地、磷矿一体化进展，请问从三季度目前的情况来看，公司单吨盈利是不是会比二季度更好一些？

回复：目前市场需求情况是非常不错的。企业盈利受到诸多因素的综合影响，相关情况请以后续披露数据为准。

	5、请问公司产能建设规划和节奏？以及如何看待行业供需格局，明年行业是否会维持供需偏紧的状态？ 回复：公司今年 1-6 月折算年化产能已达 140 万吨，部分扩建项目还在推进，下半年扩产后年产能可达 180 万吨以上，预计今年全年有效产能将超过 150 万吨。展望明年，需求端预计将有 30%以上增速；供给端，尽管业内有比较大的产能规划，但规划产能能否如期落地存在不确定性。此外，今年上半年公司高端产品占比已经超过 60%，行业内可以稳定量产高端产品的企业数量不多，高端产品依旧会维持供给偏紧的格局。 6、请问公司今年下半年还有明年对高端产品占比的展望？以及公司五代产品的研发进展如何？ 回复：高端产品是公司近年来的重点研发方向，今年上半年其占比已经超过 60%。公司新建的产线都是按生产高端产品的标准来设计的，因此随着公司产销规模的提升，高端产品的出货量占比预计会进一步提升。公司第五代产品已成功研发并获得了客户认可。 7、上半年亚铁、磷源涨价对公司实际影响有多大，如何展望后续相关成本影响？ 回复：公司采取了多重措施有效应对原料价格波动。后续公司会进一步深化一体化布局加强成本控制力。 8、请问公司西班牙项目最新进展情况及预计投产时间？ 回复：今年上半年西班牙项目已全面启动项目工程建设，预计明年可建成投产。 9、从公司今年上半年的客户结构来看，前两大客户大概占比在什么水平？ 回复：公司已与国内前十的动力及储能电池头部企业建立稳定良好合作关系，整体客户结构优质。报告期内，前两大客户合计收
--	--

	入占比约 50%。 10、公司一体化布局涉及磷矿、碳酸锂加工等方面，请问展望明年自供率估计会达到什么水平？ 回复：磷源方面，目前公司磷矿在建设中，如果黄家坡和打石场项目全部投产，可以实现大部分的磷矿自供。碳酸锂加工业务方面，公司旨在拓宽原料来源、提升多品类锂源的消化能力，以保障供应的稳定性。 11、请问公司明年新增产能将以技改项目为主还是通过新建产能扩建为主？ 回复：公司既会通过技术改造提升产能，也会通过新建产能扩建，其中新建产能将以贵州瓮安项目为主。 12、请问公司磷矿大概什么时候能实现满产？ 回复：公司目前拥有黄家坡磷矿和打石场磷矿，其中黄家坡磷矿建设进度相对靠前，预计今年可以实现大规模投产。 13、请问公司在钠电材料的客户认证进度如何？ 回复：钠离子电池正极材料方面，公司重点布局磷酸焦磷酸铁钠，正在积极推进客户端的认证。磷酸焦磷酸铁钠于储能用钠电池较为适配，且与磷酸铁锂同为磷酸盐正极材料，可依托公司在磷酸盐正极材料方面积累的技术研发、生产管理优势，产业化推进前景良好。 14、从行业调研数据来看，9 月行业排产表现较好，请问公司如何看待四季度整体需求以及月度需求变化？ 回复：目前公司观察到的市场需求非常好，尤其是高端产品供不应求。 15、行业新增产能较多，请问新产能扩建在环评审批上是否出现了一些政策变化？如何看待后续产能投放节奏？
--	--

	回复：关于环评审批政策方面，需要以官方文件为准。如有相关政策出台，公司将按需办理相关审批手续。行业整体有较大的扩产计划，其实也体现了行业需求十分旺盛。但行业需求不仅是总量提升，同时也存在向高端化演进的结构性变化。公司扩产将顺应行业发展趋势，重点聚焦高端产品产能建设。 16、请问公司产品本身的降本空间大概还有多少？ 回复：一方面，在产品端公司通过技术创新等方式，向客户提供性能更优、性价比更高的产品；另一方面，公司将持续完善一体化布局，凭借规模化产能释放规模效应，夯实长期成本竞争优势。以大宗化工与精细化工的有机结合实现深度降本。 17、请问公司磷酸锰铁锂产品的研发进展以及未来的产品放量节奏？ 回复：公司已布局磷酸锰铁锂多年，具备产品开发能力与技术储备，同时公司也在不断推进产品迭代升级。公司云南基地 32 万吨项目产线可兼容磷酸锰铁锂生产。大批量出货主要取决于下游需求情况。 18、请问公司与客户的付款条件和账期大概是怎么样的？未来应收账款占营收的比例会缩小吗？ 回复：半年报期末应收账款余额较高，主要跟公司销售规模增长、碳酸锂价格带动产品售价抬升有关。公司会持续加强应收账款管理，未来应收账款规模仍将和销售规模相关联。 19、请问公司目前账期和年初相比是否缩短？ 回复：总体上比较稳定，基本上都在 60 天以内。 20、最近碳酸锂价格波动比较大，公司碳酸锂库存策略是什么？客供碳酸锂大概占比多少？ 回复：公司采取灵活的库存管理策略，将结合市场供需、原材
--	--

	料价格等情况及时调整和优化库存水平。客供碳酸锂数量是动态调整的，由公司与客户协商确定。 21、公司如何展望海外铁锂需求量？ 回复：今年上半年，公司海外销售实现跨越式增长，主要是基于磷酸铁锂材料性能、性价比突出等优势，海外市场由三元向铁锂转型，铁锂渗透率快速提升。未来，公司出口外销，叠加西班牙基地建成后供货，这两方面因素共同推动下，公司海外业务的销售预计将实现快速增长。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 8 月 25 日