

证券代码： 300919

证券简称：中伟新材

中伟新材料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 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华宝基金、东方资产、诺德基金、朱雀基金、太保资产、友邦保险、贵州金控、高毅资产、厦门国贸、淡水泉投资、睿郡资产、宏道投资、远信投资、山合投资、青蒿资本、英昊资本、彼得明奇私募、博润投资、温州嘉和、勤辰资产、羿鹏基金、溢锋基金、胤胜资产、中淼基金、通乾投资、鼎亚资产、雷信投资、摩根士丹利、野村证券、中信证券、中金证券、华泰证券、国泰海通、申万宏源、中信建投、信达资产、国投资本、天风证券、兴业证券、东吴证券、开源证券、华福证券、国融证券等百余家投资机构
时间	2026 年 8 月 26 日（周三）下午 15:30~17:30
地点	上海浦东丽思卡尔顿酒店
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总裁邓伟明 2、董事廖恒星 3、董事李卫华 4、董事刘兴国 5、副总裁邓超波 6、副总裁杨捷 7、副总裁刘一 8、董事会秘书唐华腾 9、财务中心总经理邹畅 10、资本中心常务副总经理文湛
投资者关系活动主要内容介绍	首先，公司财务中心总经理邹畅就公司 2026 年半年报情况、新四化战略成效、可持续增长策略进行阐述；在互动环节上，与

会领导就投资机构关心的问题进行交流，具体如下：

投资者交流会问题列表：

1、上半年公司业绩亮眼，下半年下游旺季需求情况如何？出货量和毛利率预计有何变化？

上半年行业需求整体增长 20%以上，公司业绩增长 50%以上，主要得益于技术优势储备、龙头地位巩固及产业生态化布局红利释放。下半年基于行业景气度、政策引导及公司在具身智能、低空飞行等新兴应用领域的技术储备，公司对销量和毛利率保持信心，预计延续上半年良好态势。

2、公司对今年全年及明年的经营目标是否有清晰规划？

公司坚定践行“全球化、生态化、多元化、数字化”四化战略，基于新能源时代到来、长坡赛道、中国企业成为行业主角三个确定性判断，追求可持续发展；今年上半年的财务表现正是前期战略布局的结果。

3、公司增速超越行业但资本市场表现相对冷淡，如何看待这种“割裂”？对锂电长期需求怎么看？

公司坚定信心、秉持长期主义，在材料端技术、规模、客户引领及一次、二次资源生态建设上坚定不移。2024 年以来公司资产走势、各项经营指标及基于资产安全性、流动性和效益性的管理均稳步上行，管理层对未来趋势坚定信心。

4、对下半年及明年需求如何展望？出口退税取消后与客户分摊成本的进展如何？

上半年增速有政策因素，但更多由产业真实供需决定，尤其欧洲 Top10 畅销车型多为三元装机，公司下半年产销增速仍在持续。出口退税自 2026 年 4 月 1 日取消以来，行业与客户联动已探索出合理消化成本的方式，公司海外产品销量验证该方式可行且可持续。

5、镍系资源保障方面上半年取得什么进展？未来有什么规

划？

公司三元前驱体连续 6 年行业第一，2021 年出海印尼，经 5 年经营基本成型。资源自供率有望逐步提升至 100%；自供率提升将持续增强盈利，印尼多园区资源耦合显著节约物流成本，镍产业生态已初具规模。

6、公司对后续镍价如何展望？印尼大区后续资本开支计划如何？

印尼已占全球镍原料供给 2/3 以上且成本优势明显，镍价已从“需求决定”转向“供给决定”，大方向稳中有升，目前维持在 17,000 美元/吨上下。公司镍原料端、资源端大额资本开支已基本完成，后续主要为改造、管道物流、新技术及综合资源提取布局，量级相对可控；并将在适当时候以控股、参股等多元方式谋求新模式发展。

7、印尼镍资源配额未来上限如何？公司在其他国家有无类似基地的布局计划？

公司认为印度尼西亚仍是未来发展机会最好的国家之一，中国企业出海势在必行，配额是动态因素，公司将持续跟进。公司区域布局包含东南亚（印尼）和欧非（摩洛哥）等。摩洛哥离欧洲最近、风光资源丰富，全球 75% 以上磷资源分布于此，是中资企业新能源产业出海的战略纵深；海外产业节奏慢于国内，公司保持战略定力和耐心。

8、磷系材料上半年实现毛利扭亏、需求旺盛，未来有什么发展规划？是否会进一步扩产？

公司将磷系生态作为未来五年战略要务。差异化发展根基在于资源优势：贵州磷矿 2025 年底已开工建设，明年将有 10 万吨级工程矿陆续供应。磷酸铁锂侧重海外蓝海市场，并将基于铁红技术与盐湖资源形成成本护城河，研发技术正与客户导入第四代铁红法产能。坚持稳中求进、高质量发展。

9、公司在铁红法上的技术卡位如何考虑？优势在哪里？两条技术路线如何侧重？

公司研究认为行业利润结构为“721”——资源与供应链占70%、高端技术装备占20%、规模运营占10%。公司布局磷酸铁锂首先考虑资源与供应链：公司对技术路线并无“执念”，现有体系可兼容磷铁法、铁红法。

10、下游客户给公司的明年钠电需求反馈是什么体量？现有产能能否满足？

钠电体系中的硫酸亚铁、焦磷酸钠等物料与磷酸铁供应链同源。各电池企业中远期钠电规划20GWh-60GWh不等，对应前端材料将进入十万吨级。公司上半年出货超2,000吨，根据市场的需求预计将进入万吨级交付；产能方面已按客户要求整体规划、分步实施，把握节奏、避免产能闲置。

11、如何看待钠电技术路线变革及钠电与锂电的成本问题？

公司判断钠电应成为独立的新能源材料而非锂电替代品。钠电在宽温域（尤其低温）、超长循环及AI数据中心（毫秒级充放电响应）等场景具有先天优势，当前处于产业化初期向规模化生产转换，在供应链成熟度、产业链生态完善度、应用场景独立性三个方面不断优化。公司在钠电前驱体及正极材料技术上处于行业先发地位。

12、公司镍系材料最新产品结构如何？不同代际产品的规划是怎样的？

公司在保持高镍优势的同时，高性价比的中镍单晶高电压产品正快速放量。目前高镍（含固态、低空飞行、具身智能用高镍高功率产品）占比在60%-70%左右，整体布局与市场需求匹配协同。

13、海外尤其海外动力市场明后年如何发展？

海外产能存在溢价，公司是海外布局最完整、规模最大、准

	备度最高的锂电材料企业之一。海外最大终端需求来自特斯拉——公司多年是其最核心的三元材料供应商（含人形机器人领域）。公司通过摩洛哥、印尼两大海外基地，形成“双保险”供应链，将逐步收获海外稀缺产能带来的产业红利。 14、锂价大幅波动背景下，公司对锂的后续规划有无战略上的变化？ 影响锂价的因素已不限于需求与产能。公司在阿根廷锂资源布局卡在最好周期；国内三元、铁锂的回收技术与规模逐步形成优势，锂资源的二次利用已形成规模化供应；并在全球其他战略区布局，未来形成锂的生态化供应。 15、摩洛哥工厂能否满足美国客户相关要求？后续会否在其他地区进一步布局产能？ 能源转型是确定性大趋势，未来将基于区域建立供应链。公司摩洛哥 4 万吨产能已正式投产，服务欧美客户；德国回收合资公司已开始运作，二次资源回收逐步规模化，支撑海外三元材料原材料保障。 16、公司分红比例较高，后续分红政策会不会延续？有无进一步提升的空间？ 公司已在 2026 年 8 月 24 日召开的第三届董事会第五次会议，会议审议通过《关于公司 2026 年中期分红方案的议案》。公司始终认为商业价值、社会价值和股东价值需共同实现，近几年持续按高分红比例实施分红。接下来将结合经营情况、业绩及未来规划，在保证公司现金流安全的基础上，持续保证相应的分红比例。
附件清单(如有)	
日期	2026-08-26