

证券代码：002213

证券简称：大为股份

深圳市大为创新科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20250414

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（线上）
-----------	---

	国惠（香港）控股有限公司 梁铨 上海嘉世私募基金管理有限公司 李其东 粤佛私募基金管理（武汉）有限公司 曹志平 华福证券有限责任公司 魏征宇 上海极灏私募基金管理有限公司 王照峰 荷荷（北京）私募基金管理有限公司 唐巍
时间	2025 年 4 月 14 日（星期一）15：30—16：00
地点	进门财经线上平台
形式	网上
上市公司接待 人员姓名	副总经理兼董事会秘书何强先生、副总经理全衡先生、副总经理连浩臻先生、董事长助理连宗濠先生
投资者关系活 动主要内容介 绍	2024 年，公司顺应生成式人工智能所带来半导体产业的技术革新以及新能源行业的快速发展趋势，推动“半导体存储+智能终端”和“新能源+汽车”两大业务齐头并进。2024 年，公司销售收入首次突破十亿元大关，营业收入达到 10.47 亿元，同比增长 42.91%。归属于上市公司股东的净利润虽仍为负数，但亏损额已显著减少至-4,840.70 万元，同比减亏 27.35%，充分展现出公司在应对复杂多变的市场环境时所展现出的强大韧性和潜力。公司高度重视研发创新，2024 年研发投入为 1,511.60 万元，同比增长 132.77%，体现出公司对技术创新的高度重视以及对未来发展的深远布局。 回顾过去一年，公司各核心业务板块均呈现出蓬勃发展的态势，公司核心业务板块表现各有亮点，半导体业务成为公司业务收入主力，锂电新能源业务战略投入加大，汽车业务成为盈利亮点。 半导体存储业务全年营收达到 8.77 亿元，同比增长 51.31%，占公司总营收的 83.74%，实现了规模主导的突破。公司半导体存储业务的主要产品有 NAND、DRAM 存储两大系列，凭借高性能、高品质的优势，广泛应用于个人电脑、车

	载、IDC、工业控制、医疗、轨道交通、智能电子等多个领域，赢得了众多客户的信赖与认可。 在新能源业务领域，公司持续推进低碳化战略，稳中提效。2024 年，公司碳酸锂业务实现销售收入 2,284.31 万元。通过海外、境内采购锂矿，委托碳酸锂企业生产，并利用期货等金融工具进行套期保值，确保业务平稳运营，为公司新能源产业发展积累了宝贵经验。技术创新方面，桂阳大冲里矿选矿试验采用“磁选+浮选”工艺，在磨矿细度较粗（-0.15mm 占 53%）的条件下，锂回收率大幅提升至 78%，达到行业领先水平；同时，矿石中石英长石分离技术取得突破，在弱酸性条件下可产出 99.8%的高纯石英，潜在附加值显著提升。 在汽车板块，公司同样实现了业绩的新突破。报告期内，汽车事业部实现营业收入 7,441.78 万元，同比增长 51.37%；销售量达 9,392 台，同比增长 54.50%，销售收入与出货数量均创下了 2018 年以来的历史新高。公司对头部主机厂持续稳定供货，同时新增多家海外贸易商合作，出口业务成为公司汽车板块增长的新引擎。此外，公司传统汽车业务的产品线也得到了进一步丰富，首次实现了电涡流缓速器列装新能源客车并出口，还完成了多项新品开发，为公司汽车业务的持续发展注入了新的动力。 2025 年，在数字化、智能化、低碳化的发展趋势中，大为股份将充分发挥自身“新能源+汽车”和“半导体存储+智能终端”两大业务板块的优势。一方面，我们将紧跟全球存储市场复苏趋势，加快扩充优质产能，优化产品结构，发展高附加值业务，同时利用数字技术赋能传统制造业，推动绿色低碳发展；另一方面，我们将积极响应国家“双碳”目标，推动产品在新能源车领域的标配化，扩大市场范围，以数字化技术推动业务转型，实现产品全生命周期的低碳管理，并加速海外市场拓展，提升国际市场份额。
--	--

	公司整体情况相关问答： 1.公司 2025 年的发展战略是什么？ 答：2025 年，公司将把握数字化、智能化、低碳化的发展趋势，深入推进内部管理改革，推动“半导体存储+智能终端”和“新能源+汽车”双轮驱动。在半导体存储领域，聚焦半导体存储在 AI 等高端领域的应用，积极优化提升存储产品结构；在新能源领域，积极推进郴州锂电项目建设，加大项目的建设投入，推进项目矿权证的办理手续以及工厂的建设进度，优化资源配置和成本控制；在汽车业务方面，加速海外市场拓展，推动新能源客车缓速器标配化。 2.在资源及公司业务发展方面，公司有哪方面的战略布局？ 答：公司在资源布局方面，2022 年公司已与湖南省郴州市桂阳县签署《投资合作协议》并取得相应矿权，战略性投入矿产资源领域。 2016 年，自然资源部发布《全国矿产资源规划（2016-2020 年）》，将涉及能源安全、工业基石、技术突围和农业保障相关的石油、铀矿、稀土、锂、萤石及钾盐等 24 种矿产列为中国战略性矿产资源。2021 年《矿产资源规划纲要》进一步强化战略性矿产的储备机制和海外权益布局。公司以国家战略矿产资源为导向，组织力量在云南、内蒙古、江西等地及非洲、东南亚等区域考察涉及工业基础和农业保障的矿山，积极储备优质矿产资源，为业务扩张提供强有力支撑。 2024 年，公司对多个战略新兴领域展开系统性业务考察研究，重点聚焦电子信息产业与先进制造板块。在电子信息领域，公司深度调研了存储芯片、半导体产业链及数据中心等业务。在先进制造方向，公司重点研究新能源汽车零部件重点企业，系统了解新能源汽车关键部件的研发体系与产能布局，公
--	--

	司将结合现有技术储备与资本运作能力逐步切入具有战略协同价值的细分领域。 半导体存储业务相关问答： 1.半导体存储业务的产能和库存情况如何？ 答：目前半导体存储器产品产能充足，能满足公司业务需要。 2.半导体存储业务的生产周期是多久？上游供应体系是怎样的？ 答：一般生产周期为 2 周到 4 周。上游供应链体系主要是国际知名厂商以及国内厂商，如三星、美光、海力士、长江存储、长鑫存储等原厂的代理商。 3.半导体存储业务的技术升级空间和迭代周期如何？ 答：DRAM/LPDDR 的技术升级主要由工艺提升、性能提升、功耗降低、集成度增加等因素驱动。大为创芯目前 DDR4 以及 LPDDR4X 是嵌入式市场的主流方案，LPDDR4X 产品已通过瑞芯微、Amlogic 系列平台认证，并在 DDR5/LPDDR5 等高性能存储芯片应用技术方面实现突破，预计 2025 年会在 DDR5/LPDDR5 方面有更多的市场突破。 4.半导体存储产品与龙头企业相比的差距在哪里？ 答：龙头企业在品牌影响力、研发投入、技术团队规模 and 市场份额方面具有相对优势。大为创芯存储产品目前在汽车电子、智能电视、机顶盒、移动设备等特定领域已占有一定市场份额，未来将持续加大研发投入，招聘更多人才，努力缩小产品在丰富度和代际上的差距。 5.半导体存储业务的产品有哪些型号？ 答：公司半导体存储业务主要产品有 NAND、DRAM 存储两大系列，为客户提供高性能、高品质的存储产品。2024 年，大为创芯新增 BGA NAND Flash 产品线，丰富 Nand Flash 产
--	--

	品品类，持续深化产品布局；在 DRAM 领域进一步完善了 DDR3、DDR4、LPDDR4X 商规/宽温级别系列内存产品，并完成 LPDDR5 样品认证；新增 Amlogic、瑞芯微等主要芯片平台适配认证，积极推进龙芯和飞腾的 CPU 等适配信创平台的认证；大为创芯的实验室覆盖了 Intel、瑞芯微、Amlogic、海思、全志等国内外主流平台。 6.2024 年半导体存储业务的出货量是多少？预计 2025 年的出货量是多少？ 答：2024 年半导体存储业务营业收入 8.77 亿元，较 2023 年提高 51.31%；2025 年，随着半导体存储市场的复苏，营业收入有望继续提高。 7.半导体存储业务的海外销售情况如何？ 答：公司的海外销售主要是半导体存储业务，主要通过香港地区交货。2024 年，半导体存储业务境外订单占比四成左右。 8.半导体存储业务的销售策略和主要客户有哪些？ 答：销售策略包括了解市场需求、优化产品结构、加强渠道关系维护、优化技术人才队伍储备等。主要客户包括国内服务器、消费电子、半导体行业的上市公司和知名企业等。 9.半导体存储业务的主要竞争对手及竞争策略是什么？ 答：主要竞争对手是国际原厂、国内大型模组厂。竞争策略上，公司将选择有优势的细分市场深耕，建立品牌知名度和口碑，依据不同的市场行情、不同的竞争对手做不同情况的判断，作灵活报价。 10.公司管理层如何看待当前半导体行业的动态？ 答：目前半导体行业正处于边际复苏阶段，存储器行业的价格拐点预计将在 2025 年二季度显现。消费类存储产品价格可能逐步回升，高端产品如 DDR5 和 HBM 维持高位稳定，低端产品如 DDR3 面临持续下行压力。需求端来看，消费电子需
--	--

	求持续复苏，AI 端侧创新、服务器需求强劲、汽车领域高阶智驾渗透率提升成为推动需求增长的重要因素。供给端来看，台积电继续扩大先进制程产能，但不同制程表现分化明显。 11.2025 年半导体存储业务的指引是什么？ 答：2025 年，公司将聚焦 LPDDR5 量产与信创市场渗透，适时导入新产品，深化与龙芯、飞腾的合作，推动存储方案在政务、金融领域的国产化替代方案。风险控制方面，通过高毛利产品组合与精准库存管理，对冲存储芯片价格波动风险。 新能源业务相关问答： 1.桂阳锂矿采矿和达产进度如何？ 答：目前，公司正按年度计划推进郴州锂电新能源产业桂阳年产 4 万吨电池级碳酸锂项目（一期）建设。该项目规模为年产 2 万吨电池级碳酸锂，已取得备案证明、节能报告批复、环境影响报告书批复，并竞得相关国有建设用地使用权。 公司拥有的桂阳大冲里矿区勘探工作已完成，探明矿石储量、氧化锂储量丰富，截至目前，桂阳大冲里矿已通过湖南省自然资源厅勘探现场核查，通过勘探报告评审，正推进评审备案复函的相关工作。公司努力推动年内完成采矿权证获取、选矿厂用地规划及尾矿库选址论证等工作。 2.锂矿的品位、开采难度和配套基础设施建设情况如何？ 答：根据最新的勘探情况，公司自有矿山桂阳大冲里矿为长石伴生锂矿，长石、锂矿均为大型矿床，矿区海拔 938m，氧化锂平均品位 0.15%左右，伴生铷、钨、锡等多元素资源，矿区易开采为露天开采。 全资子公司拥有的桂阳大冲里矿区勘探工作已完成，探明矿石储量、氧化锂储量丰富，截至目前，桂阳大冲里矿已通过湖南省自然资源厅勘探现场核查，通过勘探报告评审，正推进评审备案复函的相关工作。公司努力推动年内完成采矿权证获
--	---

	取、选矿厂用地规划及尾矿库选址论证等工作。 桂阳大冲里矿选矿试验采用“磁选+浮选”工艺，在磨矿细度较粗（-0.15mm 占 53%）的条件下，锂回收率提升至 78%，“磁-浮”工艺的应用充分考虑了降低生产成本、石英和长石的综合回收以及环境保护，指标达行业领先水平；矿石中石英长石分离技术取得突破，在弱酸性条件下产出 99.8%高纯石英，技术创新最终大幅降低选锂生产成本，提高锂精矿品位和回收率，并显著提高石英长石产品品质，潜在附加值显著；碳酸锂工厂积极推动设计工作，配套建设生物质锅炉、LNG 站等设施以降低生产成本。 关于周边配套基础设施建设情况，为支持矿山的开采与建设，地方政府扩建了矿区道路，增加了火车、水路运输的规划与建设；国家电网完善区域的电力设施配套工作，相关配套基础设施在陆续建设中。 3.公司锂矿与其他家相比的优势在哪里？ 答：公司在湖南省桂阳县桥市乡辉山村大冲里取得 3.58km² 的矿权，为长石伴生锂矿，长石、锂矿均为大型矿床，矿区海拔 938m，氧化锂平均品位 0.15%左右，伴生铷、钨、锡等多元素资源，矿区易开采为露天开采，同时矿石易回收和提炼，可以综合提取多种金属元素，矿石易回收和提炼，地理位置较优，运输成本较低，生产成本在同行业中较低。 4.新能源业务预计盈利时点是什么时候？ 答：根据现有的选矿实验工业指标和调研情况，以公司自有矿山作为原材料生产碳酸锂，成本经济可行，同时公司从工艺流程设计着手，节能降耗减少燃动力和辅料的使用来降低成本。2024 年，碳酸锂业务实现销售收入 2,284.31 万元。碳酸锂业务通过海外、境内采购锂矿，委托碳酸锂企业生产，实现销售收入，同时利用期货等金融工具进行套期保值操作，确保业务平稳运营，不断为公司新能源产业积累资源和链条贯通。
--	---

	汽车业务相关问答： 1.公司汽车缓速器业务订单价格以及盈利水平 答：汽车缓速器属于车辆众多的定制化零部件之一，它随着车辆底盘配置的差异而不同，公司目前缓速器主要有 TB、TM、TR 三大系列产品，扭矩从 300N.m-3000N.m 不等，分别匹配不同的应用场景，可覆盖 6 米以上所有客车车型及轻重型卡车的匹配需求。公司产品售价是根据各上游客户的实际使用需求进行定制化匹配，结合材料成本、运营成本、市场因素等综合制定合理价格。2024 年，汽车缓速器业务毛利率大约为 20%。 2.公司在汽车产品技术创新这方面有何进展？客户方面有何新的拓展？ 答：公司作为电涡流缓速器行业标准制定单位，拥有电涡流缓速器核心专利技术 42 项，仍然牢牢掌控行业技术高地，引领技术迭代趋势。2024 年，公司电涡流缓速器产品实现了在新能源纯电动客车领域的标配并出口，实现了电涡流缓速器在新能源纯电动客车的技术突破与革新。2024 年，推出适配纯电动客车的专门型号电涡流缓速器，集成 CAN 总线通讯技术，信号传输延迟降低，提高整车的安全性、稳定性与舒适性，实现电涡流缓速器技术迭代。液力缓速器的分动箱壳体采用镁铝合金材料，减重近 20%，优化核心原材料使用，产品综合能效提升超 20%，实现产品轻量化与能效优化。 客户方面，公司对头部主机厂持续稳定供货，海外订单增量显著，新增多家海外贸易商合作，出口业务成为增长新引擎。 3.2025 年公司在汽车领域有什么新的规划吗？ 答：2025 年，汽车事业部将聚焦海外市场拓展与新能源标配化，计划通过主机厂采购联盟、中介代理合作等方式扩大东南亚、中东市场覆盖；同时深化与主机厂在纯电动车型的适
--	---

	配合作，共同推动缓速器产品成为新能源客车标配。市场维度上，公司将挖掘主机厂需求，做好产品线匹配，并积极拓展终端客户，抓住海外市场，特别是发展中国家的市场需求。对于2025 年汽车业务的发展，展望是积极乐观的。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 14 日