

广东芳源新材料集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☒ 业绩说明会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 新闻发布会 ☐ 其他_____ ☐ 媒体采访 ☐ 路演活动
-----------	--

的信心，以推动可转债转股，降低资产负债率。公司重大信息请以公司在指定信息披露媒体披露的公告为准。感谢您的关注！

问题二：1、公司 Q1 毛利率多少？同比情况如何？产生变化的主要原因是什么？

2、公司 Q1 总负债 25.15 亿元，资产负债率为 82.85%，后续如何改善相关财务情况？有哪些举措？

3、公司海外布局进展如何？计划重点布局哪些国家和地区？考虑逻辑是？

4、今年公司的主要业绩增长点是什么？未来的业绩增长点主要是什么？

回复：尊敬的投资者：1、公司一季度毛利率同比下降但对比 2024 年有所增长，主要是公司产品结构发生变化，且镍钴金属改变了单边下跌的价格趋势，综合导致同比毛利率大幅下降。

2、公司处于发展阶段，项目投建及日常经营活动资金需求量大，债务主要来源于银行贷款及 2022 年发行的可转债。公司将持续改善现金流状况，加强现金管理，同时结合市场及公司的情况积极适时推动可转债转股，以降低资产负债率。

3、公司海外合作项目仍在积极筹备当中，该项目主要系以技术输出的形式与海外企业进行合作，实现从产品出口到技术出口的跨越，以应对国际贸易形势变化。公司将根据项目进度及相关法律法规的要求履行信息披露义务。

4、目前公司技改已基本完成，公司将积极推动转型成果加深，预计 2025 年中间品硫酸盐、碳酸锂、国内前驱体等产品销量将有所提升，通过提升产品质量、完善供应链管理及深化客户合作等方式，进一步增强公司各类产品在市场中的综合竞争力。感谢您的关注！

问题三：1、美国关税政策对公司影响如何？有哪些应对举措？

	2、今年以来，公司三元前驱体产品出货量及销售情况如何？同比情况如何？ 3、公司产能情况如何？产能利用率多少？募投项目进展如何？库存情况如何？ 回复：尊敬的投资者：1、近年来为应对国际贸易政策、下游市场及行业变化带来的不利影响，公司较早已开展经营策略调整，已从依赖单一大客户、单一产品的模式顺利转型为产品、客户多元化发展的经营模式。目前公司以国内销售为主，无直接出口至美国的产品，美国加征关税政策对公司业务的影响有限，公司各项生产经营活动均正常开展。 2、2025 年第一季度公司三元前驱体出货量及销售收入同比均呈现下降，但高镍/超高镍二元前驱体、碳酸锂、中间品镍钴盐等品类的产量及销售收入同比均保持了较大幅度的增长。 3、截至 2024 年末，公司已建成投产的产能为 3.4 万吨前驱体、2.4 万吨电池级碳酸锂、4.56 万吨中间品镍钴盐及 0.18 万吨球镍。近两年来为应对下游市场及行业变化带来的不利影响，公司积极对产线进行升级改造，提升硫酸盐类及电池级碳酸锂的产能，导致产能利用率相对偏低，目前公司技改已基本完成。公司募投项目已于 2023 年 6 月建成并顺利投产。2025 年一季度库存与年初持平，较上年同期大幅减少。感谢您的关注！ 问题四：1、2024 年资产负债率为 81.66%，2025 年一季度资产负债率为 82.85%。请问公司如何降低负债率，提高财务健康状况？ 2、2024 年公司实施了限制性股票激励计划，但考核指标未达标。请问公司未来是否有新的股权激励计划，如何确保激励效果？ 3、2024 年公司 NCA 前驱体收入下滑，但高镍/超高镍二元前驱体、碳酸锂、中间品镍钴盐等品类的产量及销售收入增长。请问公司如何应对市场竞争，巩固市场地位？
--	---

4、2024 年全球高镍三元材料产量增长，但公司三元材料出货量有所下滑。请问公司如何抓住高镍三元材料市场的机遇，提升市场份额？

5、2024 年公司净利润为负，未来是否有明确的扭亏为盈的时间表和具体措施？

回复：尊敬的投资者，公司处于发展与转型阶段，项目投建及日常经营活动资金需求量大，债务主要来源于银行贷款及 2022 年发行的可转债；公司将持续改善现金流状况，加强现金管理，同时结合市场及公司的情况积极适时推动可转债转股，以降低资产负债率。公司目前暂无新的股权激励计划，2024 年限制性股票激励计划预留授予部分已包含了 2025 及 2026 年的业绩考核指标。前驱体作为公司核心产品，公司将秉持以高镍型产品为主导的策略，巩固公司在高镍领域的市场地位；为拓展销售渠道并满足客户多样化需求，公司将适当加大如 NCM523 等相对通用型前驱体产品的销售推广力度，积极开拓国内前驱体市场。2025 年公司将一如既往地专注于主营业务的发展，通过强抓原料、生产、销售、研发等各个环节积极提升公司的盈利能力和核心竞争力。感谢您的关注！

问题五：1、盈利能力 2024 年公司净利润为-4.27 亿元，2025 年一季度净利润为-4965.43 万元，亏损情况严重。请问公司计划采取哪些具体措施来改善盈利能力？2024 年毛利率为-5.17%，2025 年一季度毛利率为-4.06%，均为负值。请问公司如何应对成本上升和毛利率下降的问题？

2. 营收情况 2024 年公司营业总收入为 21.61 亿元，同比上升 2.81%，但 2025 年一季度营业总收入为 4.07 亿元，同比下降 3.13%。请问公司如何解释这一变化？未来是否有具体的营收增长计划？2024 年第四季度营业总收入为 7.46 亿元，同比上升 268.81%，但 2025 年一季度营业总收入为 4.07 亿元，同比下降 3.13%。请问公司如何解释这种季度间的波动？

	3. 成本控制 2024 年营业总成本为 25.85 亿元, 2025 年一季度营业总成本为 4.56 亿元。请问公司如何控制成本, 提高运营效率? 回复: 尊敬的投资者, 1、目前公司技改已基本完成, 公司将积极推动转型成果加深, 预计 2025 年中间品硫酸盐、碳酸锂、国内前驱体等产品销量将有所提升, 通过提升产品质量、完善供应链管理及深化客户合作等方式, 进一步增强公司各类产品在市场中的综合竞争力。 2、公司 2025 年第一季度营收较上年同期略有下降主要是 NCA 前驱体收入下降所致。公司主营业务存在季节性特征, 与第一季度上游原材料供应、物流运输、产线检修受春节假日等因素影响有关。 3、2025 年公司将持续强化运营管理, 积极往碳酸锂原材料段延伸, 缓解原料供应压力并降低运输成本; 同时持续拓展回收原料渠道, 加大对电池废料、含镍钴锂原料等原材料类型的采购和使用, 把逐步提升回收料在原材料结构中的占比确立为经营战略目标之一, 以充分发挥公司湿法冶炼的技术优势, 提高资源循环利用率, 降低生产成本。感谢您的关注! 问题六: 1、2024 年公司净利润为-4.27 亿元, 2025 年一季度进一步亏损 4965 万元, 且销售毛利率持续为负 (2024 年-5.17%、2025Q1 -4.06%)。亏损情况严重。请问公司计划采取哪些具体措施来改善盈利能力? 公司是否对成本结构 (如原材料、停工损失) 制定了具体优化方案? 2、NCM 三元前驱体毛利率 6.77%, 但硫酸镍 (-4.63%)、粗制碳酸锂 (-3.65%) 等产品拖累整体毛利率。是否考虑调整产品结构 (如收缩低毛利业务) 或提升高镍前驱体产能? 3、2024 年末资产负债率 81.66%, 2025Q1 升至 82.85%, 负债总额 25.15 亿元, 其中短期借款 5.45 亿元。公司如何平衡债务偿付与日常经营现金流? 是否有引入战略投资者或资产处置计划? 4、前五大客户销售额占比 67.3% (客户 A 占 20.81%), 依赖
--	---

	单一客户风险显著。如何分散客户结构？国内市场份额提升的具体规划是什么？ 5、2025 年终止“电池级碳酸锂及废旧电池综合利用项目”，原因为“市场环境变化”。未来是否重新布局磷酸铁锂领域？现有碳酸锂产能（3.64 亿元收入）如何消化？ 回复：尊敬的投资者，1、2025 年公司将一如既往地专注于主营业务的发展，通过强抓原料、生产、销售、研发等各个环节积极提升公司的盈利能力和核心竞争力：原料端将积极往碳酸锂原材料段延伸，持续拓展回收原料渠道；生产端将继续提升碳酸锂产能，提高产能利用率；销售端将持续大力推进高镍前驱体、碳酸锂、硫酸盐及高纯电子化学品等产品的推广和销售工作，积极开拓国内市场及落实长协订单，增强综合竞争力；研发端将持续推动高纯电子化学品在先进制程中的应用，针对固态电池用的三元正极材料开展技术研发，并积极探索其他新兴领域的发展机会，以多元化布局应对未来市场的多样化需求。 2、公司碳酸锂为电池级碳酸锂而非粗制碳酸锂。硫酸镍负毛利主要与进口 MHP 原料金属价与国内硫酸镍结晶成本价格倒挂逆差相关；碳酸锂负毛利主要受市场交易均价处于历史低位以及一季度锂原料供应不足的影响，产能利用率偏低导致产品单位成本较高。 3、目前公司资金运营可以兼顾债务偿付与日常经营。为优化资源配置、集中公司资源，降低经营风险，公司已计划终止实施“电池级碳酸锂生产及废旧磷酸铁锂电池综合利用项目”，目前该事项尚需股东大会审议。 4、近年来公司积极调整销售策略，已实现从高度集中的单一客户向多元化客户结构转型，客户已覆盖松下、贝特瑞、邦普循环、比亚迪、巴斯夫杉杉、盟固利、浙商中拓、厦门象屿等国内外领先的锂电下游厂商及金属贸易商。当前公司产品战略的重点仍集中于三元正极材料及电池级碳酸锂领域，未来公司将根据自身战略目标
--	---

	及发展计划进行业务布局。感谢您的关注！ 问题七：1、2024 年研发费用 7279 万元（同比-26.68%），研发投入占比 3.37%。研发投入缩减是否影响高镍前驱体技术迭代？是否有新产品管线规划？ 2、2024 年股权激励考核目标未达成，股份支付费用 194 万元。是否调整激励方案以绑定核心团队？如何提振市场信心？ 回复：尊敬的投资者，1、公司 2024 年研发费用减少主要系报告期内股权激励计划计提的股份支付费用减少所致，不会对研发活动产生影响。公司将紧跟行业发展方向和客户需求，在芯片领域高纯电子化学品及针对固态电池用的三元正极材料开展技术研发，提升产品竞争力。 2、公司 2024 年限制性股票激励计划预留授予部分仍包含了 2025 及 2026 年的业绩考核指标。2025 年公司将一如既往地专注于主营业务的发展，通过强抓原料、生产、销售、研发等各个环节积极提升公司的盈利能力和核心竞争力，通过积极改善经营状况，振投资者对公司的信心。感谢您的关注！ 问题八：今年公司的业绩预期是多少？主要业绩增长点是什么？未来的业绩增长点主要是什么？ 回复：尊敬的投资者，目前公司技改已基本完成，公司将积极推动转型成果加深，预计 2025 年中间品硫酸盐、碳酸锂、国内前驱体等产品销量将有所提升，通过提升产品质量、完善供应链管理及深化客户合作等方式，进一步增强公司各类产品在市场中的综合竞争力。公司 2025 年业绩情况请关注公司后续披露的定期报告。感谢您的关注！
附件清单（如有）	不适用
日期	2025 年 5 月 9 月