

证券代码：002497

证券简称：雅化集团

四川雅化实业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20250909

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	麦格理证券：Austin Yun, Stefan Henson Ubique AM: John Harbot Ausbil: Luke Smith Maple-Brown Abbott: Jon Clark
时间	2025年9月9日
地点	四川雅化实业集团股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：郑璐 证券事务代表：黄国城
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>介绍公司发展历程，锂业务和民爆业务的发展情况、应用领域、产能情况、业务布局、行业地位、未来发展等。</p> <p>二、公司主营业务市场地位</p> <p>公司是锂盐产品尤其是电池级氢氧化锂的主要生产商，拥有行业领先的生产技术和制造装备，全程实现产线自动化、生产智能化、管理信息化，有效提升生产效率、保证产品品质。生产线工艺技术、装备水平均属于行业领先水平，产品品质稳定，质量优于国家标准，生产出的高品质、高纯度的电池级氢氧化锂、电池级碳酸</p>

锂得到了客户高度评价和认可，是全球知名车企、电池厂商、正极材料企业等行业头部企业的核心供应商。公司在产品品质、产能规模、产业链完整性等方面已发展成为行业具有一定优势的企业。

公司是中国民爆行业领先企业之一，公司顺应民爆行业产业政策发展要求，加快行业并购整合、拓展矿服业务和全面推行电子雷管，持续保持行业优势企业地位。公司通过前瞻布局，已形成稳定的销售渠道，与大型终端建立了良好的合作关系，在不断巩固传统市场的同时，持续开辟新的销售渠道，除国内市场外，产品还出口到缅甸、尼泊尔、蒙古、老挝等国家，矿服业务拓展至澳洲、非洲等国家，保持较好增长态势。截至 2024 年，公司民爆生产总值位于行业第四，其中电子雷管产销量已连续多年位列行业第一。

三、公司锂盐客户结构

公司锂盐客户以签订长期协议为主，国外包括 TESLA、LGES、LGC、SK ON、松下等企业，国内包括宁德时代、振华、厦钨、瑞翔、五矿新能等企业。2025 年上半年公司锂业务头部企业营收占比达 91%。目前，公司国外客户订单占比仍较大。

四、公司锂资源保障情况以及津巴布韦锂矿运行情况

公司目前已形成自控矿+外购矿的多元化渠道布局，构建了稳定的锂资源保障体系。自控矿方面，公司在津巴布韦的 Kamativi 锂矿第一和第二阶段项目已于 2024 年全线建成，目前可以达到年 230 万吨原矿处理能力，产品已陆续运回国内用于生产；另外，通过参股四川李家沟锂矿获得优先供应权；外购矿方面，公司通过签订长协等方式获得锂矿包销权，如澳洲 Pilbara、非洲 DMCC、巴西 Atlas 等资源，上述锂资源能够满足公司锂盐产能的生产所需。

五、反内卷政策对锂行业及公司的影响

今年 7 月 30 日召开的中共中央政治局会议提出：“纵深推进全国统一大市场建设，推动市场竞争秩序持续优化。依法依规治理企业无序竞争。推进重点行业产能治理。”8 月 12 日，中国有色金属工业协会锂业分会倡议锂产业链企业抵制“内卷式”恶性竞争，倡导加强上下游协同、合理布局产能、加大研发投入和践行绿色生产等，以营造公平公正、平稳有序的市场环境。

公司将密切关注行业供需变化，以追求可持续性盈利为目标，加强与下游客户的沟通，综合考虑产品库存、市场以及客户订单等因素动态调整公司锂盐产品生产节奏，力争不断改善公司盈利水平。

六、商品期货及衍生品套期保值业务情况

	2025年上半年，公司通过碳酸锂期货套期保值，对冲了部分因锂盐产品价格波动造成的风险。公司将根据生产经营计划及碳酸锂期货价格情况择机开展套期保值业务，以降低产成品、原材料市场价格剧烈波动可能对公司经营带来的影响。
附件清单 (如有)	无。
日期	2025年9月9日