

2025 年 06 月 17 日 - 广东省广州市

通惠期货研发部

李英杰

从业编号: F03115367

投资咨询: Z0019145

手机: 18516056442

liyingjie@thqh.com.cn

孙皓

从业编号: F03118712

投资咨询: Z0019405

sunhao@thqh.com.cn

www.thqh.com.cn

一、 今日行程与拜访对象简介

今日拜访位于广东省广州市的碳酸锂生产企业 A 与回料碳酸锂生产企业 B。

企业	简介
碳酸锂生产企业 A	企业 A 是深交所上市企业, 公司专注于锂离子电池材料等化学品的研发、生产, 其中锂电业务占到总业务的 90%, 后续仍在加大回料碳酸锂方面的产能投入。
回料碳酸锂生产企业 B	企业 B 成立于 2024 年, 有由行业内资深企业合资创办, 具有湿法回收、打粉等全产线的回料企业, 是循环产业的示范基地。



二、调研访谈纪要

碳酸锂生产企业 A:

一) 锂矿与黑粉并行生产，锂电材料贡献主要业务增量。企业 A 在全国有多个生产基地，其中最大的生产基地位于江西，目前已经投产使用。企业 A 起家于日化材料，但是目前锂电业务后发制人，已经占到当前业务总量的 90%，优势产品为六氟磷酸锂电解液。2015 年-2024 年，六氟磷酸锂电解液市场占有率持续全球领先，2024 年市场占有率达到 31.4%，年出货 50 万吨。

企业 A 自身具有碳酸锂生产能力，分为矿石生产与回料生产两条线，原矿主要采用津巴布韦进口锂辉石精矿，占比约 70%，回料碳酸锂占比约 30%，但是目前尚未能够实现完全自给，仍有外采需求。其循环事业部具有两条产品线，分为锂盐线与磷铁线，技术优势为电解液锂、氟元素，磷酸铁锂以及三元材料等回收料的全元素回收。

二) 报废动力电池尚未完成回收体系，湿法回收面临市场下行挑战。目前的动力电池回收仍旧依靠第三方拆车厂进行，新能源汽车报废的相关法规较前几年有所完善，但整体对第三方的依赖程度仍旧很高，目前尚未形成体系化的报废动力电池回收系统。

而对于回收来的废旧电池，企业 A 首先会选择对其中的电芯进行检测，筛选出仍可使用的电芯进行梯次利用，进而应用于二轮车、三轮车，以及商用电池租赁等领域；而对于已经无法使用的电池，才会进行报废拆解回收，不过回料碳酸锂的生产全流程耗时约两周时间，也就使得回料碳酸锂的生产加工天然存在投机性质，面对当前市场下行的挑战，其湿法回收业务也选择了进行套保操作。

三) 市场压力仍存，下游库存结构性高位。六氟磷酸锂自身具有保质期短的特性，生产处的六氟磷酸锂保质期约为一个月左右，故而企业 A 的生产基本上遵循以销定产的原则，侧面也可反映下游市场的需求热度，今年订单需求虽然仍旧保持正增速，但是相比于去年，今年下游订单的增速有所放缓。

与此同时，下游电芯电池生产企业呈现结构性库存高企的现象，头部电池企业出货相对还是比较顺畅，但是中小型电池企业出货难度就要大很多，很多电池厂为了保证工厂的正常的生产运作，甚至可以接受电芯降级定价以及成本线出货等竞争策略，但是即便如此，面对头部电池厂仍旧缺乏竞争力，电芯端高企的库存主要集中在中小型电池企业中。

回料碳酸锂生产企业 B:

一) 广州天然具有新能源优势，回料业务赋能出海车企。广州坐拥广汽集团等一众新能源车企，新能源汽车保有量在国内领先，也使得企业 B 在一线城市可以拥有打粉线以及湿法回收业务全产线的回料碳酸锂生产企业，下属拆解打粉、湿法再生以及固相修复等三条产线。

企业 B 的股东中，有第五批次白名单企业，且引入湿法技术，这使得企业 B 的回收工艺处于行业顶尖水平，冶炼成本仅两万余元，后期随着技术的升级，目标是 1.5 万元，同时企业 B 的回料碳酸锂也会赋能中国车企的出海业务，以满足欧洲等地市场的环保要求。

二) 当前业务仍旧以厂废为主，梯次利用多为过渡产物。目前国内回收报废汽车的体



量还是比较小的，现在的回料碳酸锂多来源于厂废，即电池生产企业在生产过程中产生的边角料、废料等，但是为了迎接即将到来的新能源汽车报废潮，企业 B 也有积极布局湿法回收厂。

虽然梯次利用已经广泛分布，且可以满足二轮、三轮等对品质要求不高的市场需求，但是其一致性、安全性仍旧无法完全保障，部分地区已经不允许使用梯次产品，哪怕是在低端需求场合，由此看来，梯次利用更像是市场中的一个过渡产物。

同时回收企业白名单已经开始进行重新筛选，先退再进，在将现有企业完成重新筛选前，不会再选拔新的企业。

三) **碳酸锂低价或是常态，扩产后将进行内供、外销并行策略。**碳酸锂虽然从最高 50 万元跌至 5-6 万元，但只能说现在的市场价格回到了几年前正常的市场水平，在供需过剩的大背景下，或应该适应这种低价的常态。

2027 年二期产能将会投产，当前企业 B 的回料碳酸锂大部分内供，二期产能扩建后，或将提高外销比例，采用内供、外销并行的市场策略。

分析师承诺

本人(或研究团队)以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰地反映了本人(或研究团队)的研究观点。本人(或研究团队)不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接接收到任何形式的报酬。

免责声明

客户不应视本报告为作出投资决策的唯一因素。本报告中所指的投资及服务可能不适合个别客户，不构成客户私人咨询建议。本公司不确保本报告充分考虑到客户特殊的投资目标、财务状况或需要。本公司建议客户应考虑本报告的任何意见或建议是否符合其特定状况，以及（若有必要）咨询独立投资顾问。

在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负责。

若本报告的接收人非本公司的客户，应在基于本报告作出任何投资决定或就本报告要求任何解释前咨询独立投资顾问。

咨询热线：021-68864915

地址：上海市浦东新区陆家嘴西路 99 号万向大厦 7 楼

邮编：200120

电话：021-68864685 传真：021-68866985

