一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）变更为安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以实施分红的股权登记日在中国证券登记结算有限责任公司登记股数扣除回购专户中已回购股份后的总股数为基数，向全体股东每10股派发现金红利3.6元（含税），送红股0股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增0股。（不含2024年中期分红已派息260,460,461.52元（含税））

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	中伟股份	股票代码	300919
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	唐华腾	王建强	
办公地址	湖南省长沙市雨花区长沙大道567号运达中央广场写字楼B座11楼	湖南省长沙市雨花区长沙大道567号运达中央广场写字楼B座11楼	
传真	0856-3238558	0856-3238558	
电话	0856-3238558	0856-3238558	
电子信箱	cngrir@cngrgf.com.cn	cngrir@cngrgf.com.cn	

2.报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务及主要产品情况

公司是专业的新能源材料科学公司，主要从事电池正极材料及前驱体的研发、生产、加工及销售，属于国家战略性新兴产业中的新材料、新能源领域。公司主要产品包括镍系材料（超高镍前驱体、镍含电池用前驱体、低空经济用前驱体、高性价比中镍高电压前驱体）、钴系材料（高电压四氧化三钴）、锰系材料（锰酸铁前驱体、锰酸铁锂、锰酸锂、锰系材料）、氢氧化锂产品等。以上新能源材料进一步加工制造成电池，最终应用于新能源汽车、储能、消费电子、低空经济、人工智能、机器人等领域。公司新能源金属镍除用于自供外，可根据市场情况灵活选择以镍中间品或进一步加工成高纯镍板对外销售。

公司坚持技术领先，以技术、品质、规模、响应度获得客户广泛认可，已全面覆盖全球领先的锂电池产业链，建立覆盖“整车、电池、正极”的全球化、立体化的优质核心客户体系，与包括特斯拉、三星SDI、LG化学、中创新航、宁德时代、比亚迪、SK On、蜂巢能源、松下、当升科技、厦门钨业、贝特瑞、巴斯其、L&F、振华新材、容百科技、ECOPRO、POSCO等国内外一流客户建立稳定的合作关系。

（二）公司经营模式

1.采购方式

公司采用“以销定产、集中采购”的采购模式，公司根据销售计划和销售合同制定生产计划，并根据物料库存和生产计划及实际库存情况，编制采购计划，按月进行采购作业。公司采购的原材料主要为红土镍矿、MHP、高冰镍、低冰镍、钴中间品、硫酸镍、氯化钴及其他辅料，主要参照上海有色网现货价、伦敦期货交易所等市场期货价为基础确定采购价格。为保证公司主要原材料的及时供应与品质稳定，公司与青山集团、ATL、嘉能可、EIM、厦门象帅、赣远钴业等国内外知名供应商建立长期合作关系，并导入供应商评价管理体系，增强对供应链的管理，形成具有相对稳定、适当竞争、动态调整的合格供应商名录，确保原辅料供应的持续稳定、质量优良及价格合理。

2.生产模式

公司采用“以销定产”的生产模式，以下游客户订单及需求预计为导向，制定生产计划并组织实施。公司经营总部根据销售计划、产品库存、车间生产能力和销售合同制定生产计划。同时生产运营中心和质量管理中心对生产和服务过程有关的各环节和因素进行有效控制，以确保各生产和服务提供过程按规定的方法在受控状态下进行，以保证产品品质。在生产控制程序方面，公司对生产技术水平和产品质量控制标准实行严格管控，对生产流程全过程进行监测，并对最终产品进行质量检验。

3.销售模式

公司主要产品的经营模式为自营销售模式，主要为公司根据销售订单采购原材料，目主开展生产和销售。报告期内，公司自营销售的直接客户主要为国内外大型、知名的锂电池正极材料厂商以及国际主流新能源金属客户。公司经营总部负责客户开发及拓展市场，其按触到意向新客户后，将与客户共同开展调查评估、验厂考察、样品测试等认证程序，进入客户的合格供应商体系或目录，并根据需要与客户限定销售合同和订单，在与客户正式签订合同前，经营总部、研究总院及质量管理中心对与客户签订的（质量协议）、（环保协议）等协议文件进行评审，评审通过后，经营总部在能保证客户需求产品数量、进度的前提下，合理编制销售计划，经营总部负责采购的部门结合库存情况，支持销售合同的执行。公司与下游客户普遍实行主要原料成本加工费的产品定价机制，公司与客户在确定采购订单时，就其体现格型号、采购数量的产品提供报价，报价公式由各类金属盐原材料的计价基础为各类金属盐材料的市场价格，加工费则为公司根据产品的制作工艺情况、市场供求状况、目标利润及客户议价情况等确定。

（三）行业竞争格局

1.公司行业地位

公司和极拓新材料体系位列全球镍系、钴系、锰系、钒系多材料的产销研体系，满足下游客户未来多元化需求。公司始终坚持技术与客户需求导向，深入开展产业链全方位、多层次、多领域的开放性合作，同时加快产业生态打造及全球战略布局，与包括特斯拉、LG化学、宁德时代、当升科技、厦门钨业、贝特瑞、L&F、振华新材、三星SDI等产业链重要客户建立稳定的合作关系。

在镍系材料方面，公司是全球领先的三元前驱体行业龙头，报告期内，受益于优质的客户结构、前瞻性战略布局以及优异的产品性能等因素，公司产品竞争力持续增强，市场份额稳步提升。报告期内，公司前驱体销量同比大幅增长，其中，超高镍产品销量同比增长203%，连续实现保持行业第一。在钴系材料方面，公司四氧化三钴市场占有率28%，连续5年保持行业第一。在锰系材料方面，公司锰酸铁实现跨越式增长，产品性能稳定优异，竞争力持续提升。在钒系材料方面，钒系产品实现量产，并成功导入供应商评价管理体系，增强对供应链的管理，形成具有相对稳定、适当竞争、动态调整的合格供应商名录，确保原辅料供应的持续稳定、质量优良及价格合理。

3.研发模式

公司和极拓新材料体系拥有国家级研究院、技术研究中心、博士后工作站、湖南省工程技术研究中心、湖南省企业技术中心、湖南省工程实验室、湖南省企业重点实验室、湖南省企业研究生工作站、湖南省企业博士后工作站、湖南省工程技术研究中心、湖南省工程实验室、湖南省企业技术中心