**证券代码：603031 证券简称：安孚科技**

**安徽安孚电池科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **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（电话会议） |
| **参与人员** | 景顺长城基金 华夏基金 中欧基金 长信基金 富达基金 朱雀基金 宝盈基金 长江证券 华创证券 招商证券 华福证券 兴业证券 国金证券 财通证券 东兴证券 西部证券 中信证券 中信建投证券 国泰海通证券 申万宏源证券 东方财富证券 远海基金 平安基金 人保养老 光大保险 中汇人寿 杭银理财 混沌投资 弘尚资产 启元资产 华泰保兴 谦象资本 量利投资 青岛金岭投资 常州新发展 |
| **会议时间** | 2025年8月 |
| **会议地点及形式** | 线上和线下 |
| **上市公司接待人员** | 董事会秘书 任顺英证券事务代表 常倩倩证券部总经理 占文武投资者关系总监 付天赋 |
| **投资者关系活动****主要内容介绍** | **投资者提出的主要问题及公司的回复情况****1、公司重组进展情况如何？****回复：**2025年7月11日，公司资产重组方案通过上海证券交易所并购重组审核委员会审议会议。目前公司已向中国证券监督管理委员会提交重组报告书（注册稿）等相关文件，后续公司全力以赴推动重组工作尽快完成。此外，重组报告书中新增了一些对中小投资者保护的条款，具体调整如下：第一，业绩承诺对象增加了九格众蓝、华芳集团、钱树良和张萍；第二，业绩承诺主体强化，在原有安孚能源业绩承诺基础上，新增亚锦科技、南孚电池未来三年业绩承诺，为上市公司未来业绩增长提供了强有力的托底；第三，业绩承诺对象的股份锁定期延长，将本次交易的主要新增股份锁定期延长至36个月，进一步减少了二级市场短期流动性冲击，保障了现有股东权益的稳定性；第四，募资规模降低，配套募集资金金额由不超过4.2亿元调减至不超过2.04亿元，有效降低了股权稀释比例。本次交易方案在未来盈利确定性、股东权益保障等方面实现全方位优化，在更大程度上保护了上市公司及全体中小股东的利益，为上市公司的长期价值成长奠定了坚实基础。1. **本次重组完成后，对南孚电池权益的后续增持计划是怎样的？**

**回复：**本次重大资产重组完成后，公司持有南孚电池的权益比例将由26.09%提升至42.92%。根据之前公司相关公告文件披露，后续公司将继续收购收购安孚能源少数股东持有的全部股权，适时启动收购亚锦科技和南孚电池少数股东持有的股权，以进一步提升公司对南孚电池的权益比例，从而进一步提高公司归母净利润及每股收益。**3、民航局发布通知，自2025年6月28日起禁止旅客携带无3C标识或被召回型号的充电宝乘坐境内航班，南孚电池作为国内知名电池品牌，其出品的充电宝产品能否借此机遇扩大市场份额，后续公司在充电宝领域有何布局？****回复：**在民航局新规推动充电宝行业规范化发展的背景下，南孚电池旗下传应品牌充电宝凭借突出的产品品质、强大的品牌影响力及完善的渠道网络，有望实现市场份额的进一步提升。（1）产品品质优势。南孚电池旗下传应充电宝全线产品均已通过中国强制性产品认证（3C认证），并在外壳清晰标注3C标识，额定能量均控制在100Wh以下，完全符合民航局最新乘机规定，可随身携带登机。传应充电宝拥有完备的3C认证资质、卓越的产品品质以及时尚轻巧的外观设计，其市场认可度持续提升。（2）品牌势能加持。南孚品牌家喻户晓，连续32年蝉联中国碱性电池销量冠军。根据世界品牌实验室发布的2025年《中国500最具价值品牌》报告，南孚品牌价值达263.86亿元，较2022年的129.84亿元实现翻倍增长，位列电池行业第一。强大的品牌认知度和消费者忠诚度，为南孚旗下充电宝的市场拓展提供了有力支撑。（3）渠道覆盖优势。公司已建立起覆盖全国的销售网络，拥有超2000个分销商及超300万家终端零售网点。通过线上、线下渠道协同，公司能够快速实现充电宝产品在商超、3C专卖店以及主流电商平台的全渠道覆盖，最大化触达消费者。未来公司将持续深耕移动电源领域技术创新，计划推出全固态充电宝等产品，进一步提升充电宝产品的安全性及用户体验。公司始终以消费者需求为核心，严格遵循国家质量与安全标准，致力于为消费者提供更优质的出行配件解决方案。**4、近期南孚聚能环5代电池全面推向市场，其在产品性能上有何提升？**回复：聚能环5代电池在材料、配方、结构上持续发力，搭载超500项技术研发专利，成为“南孚史上最耐用电池”。一方面，采用0.158mm金刚钢壳，在保持电池体积不变的前提下可容纳更多能量材料，从四面八方扩大电池容量，再次突破舱内可扩容极限。另一方面，首创Spacemax超薄密封圈结构设计，进一步提升了电池的有效储电空间，实现负极材料的扩容升级。该结构能紧紧锁住电量，让电池拥有更高效、持久的放电表现，从技术层面突破耐用性能的边界，刷新用户的使用体验感。此外，每一只南孚电池都必须经历415道检测程序的层层把关，并同时间、温度、压力进行巅峰对抗，南孚电池现可从容应对-20℃至65℃的极端温度挑战，即使是在雪山等低温环境，也能为户外设备提供持久可靠的电力保障。南孚拥有国家级技术中心和博士后科研工作站，组建超300人的专业研发团队，构建起行业领先的科研创新体系。正是南孚这种对硬科技的执着，换来了极致的电池性能和实打实的技术壁垒，实现了连续32年全国销量第一的市场传奇。**5、今年上半年公司的业绩怎么样？**回复：根据公司发布的业绩快报，2025年上半年，公司经营业绩稳中有升，实现营业总收入24.28亿元，同比增长4.98%，实现归属于上市公司股东的净利润1.07亿元，同比增长14.38%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.03亿元，同比增长12.75%。公司积极拓展海外碱性电池业务，取得显著成效，上半年海外收入同比增长60%，后续公司计划通过产能出海、品牌出海结合模式拓展欧美亚等更多市场，不断挖掘海外碱性电池发展机会。**6、请问南孚电池的发展前景如何，增长逻辑是什么？****回复：**南孚电池是国内碱性电池的龙头企业，南孚品牌5/7号碱性电池销量连续32年（1993年-2024年）中国第一。长期以来，南孚电池收入及利润均保持稳定增长。从不同业务板块分析成长逻辑如下：（1）碱性电池零售板块稳定增长。第一，随着国内家电、玩具、家用医疗设备、智能家居等市场规模不断扩大，国内家庭锌锰电池用电器数量还有较大提升空间。目前国内家庭平均拥有一次电池用电器数量9.4个，而美国家庭为19.3个，随着人民生活水平提高，国内家庭用电器数量增加，对锌锰电池（锌锰电池包括碱性和碳性电池）整体需求也会保持稳定增长。第二，在锌锰电池中，随着消费升级，国内锌锰电池的碱性化率逐年提高，从0%增长到目前的60%左右，相较发达国家市场的80%-90%的碱性化率还有较大的提升空间。第三，凭借研发优势、产品优势、品牌优势和渠道优势，南孚目前零售市场份额仍在逐年提升。（2）碱性电池出口OEM市场，自南孚电池成为上市公司控股子公司以来，上市公司主导的南孚产品出海战略取得了显著成绩，出口业务呈现高速增长的态势。2024年中国出口OEM碱性电池约140亿只，南孚仅占8%左右，市场份额仍较低。南孚电池凭借其技术实力、产品性能和品牌力，未来还有较大的上升空间。受制于产能不足，公司2024年新增的四条全自动碱性电池生产线，建成投产后可以新增10亿只产能，为未来几年南孚OEM出口市场的高速增长奠定了基础。目前3条产线已建成投产，且由于订单饱满，投产即满产。（3）碳性电池零售市场，南孚集团推出的燃气灶专用电池“丰蓝1号”和高质量性价比环保碳性5/7号电池“益圆”，也已快速成为碳性细分的头部品牌，凭借南孚强大的市场能力和渠道覆盖能力，预计在各自细分市场，丰蓝和益圆将继续保持快速增长。（4）其他电池市场，南孚推出的“传应”纽扣电池、“TENAVOLTS”充电锂电池，也各自成为细分市场的头部品牌，传应纽扣电池逐步替代进口品牌，将保持快速增长。**7、公司控股股东及一致行动人本次重组完成后的持股比例是多少？****回复：**本次重组完成后，深圳荣耀及其控制的合肥荣新将合计持有公司4,385万股股份，占公司总股本的17.39%；深圳荣耀的一致行动人九格众蓝持有公司2,666万股股份，占公司总股本的10.57%；同时，秦大乾先生将其持有的公司508万股股份（占公司总股本的2.02%）对应的表决权委托给深圳荣耀行使。综上，本次重组完成后，深圳荣耀及其一致行动人将合计控制公司29.98%股份的表决权。本次重组进一步巩固了公司的控制权结构，控股股东及其一致行动人控制的表决权比例显著提升，更是充分体现了控股股东对公司长期发展的坚定信心。**8、目前公司商誉较大，是否有减值风险？本次收购成功后是否会导致商誉继续增加？****回复：**本次重组不会导致商誉增加。因为本次重大资产重组系收购公司控股子公司安孚能源的少数股东权益，属于同一控制下的企业合并，不会新增商誉。安孚能源前期收购亚锦科技51%的股份确认商誉为人民币29.06亿元，公司每年年报都会做商誉减值测试，只要南孚电池的业绩稳定，就不会出现商誉减值。南孚电池是国内消费电池的龙头企业，经营稳定，连续多年保持收入和利润稳定增长。因此，公司商誉减值的风险较小。 |
| **附件清单****（如有）** | 无 |
| **日期** | 2025年8月11日 |