**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**

**2023年2月投资者关系活动记录表**

**编号：2023-001**

|  |  |
| --- | --- |
| **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） |
| **参与单位/人员姓名** | 浙商证券股份有限公司 黄华栋 杨子伟  国元证券股份有限公司 汪澍  宝盈基金管理有限公司 蒋乐  招商证券股份有限公司 陈宇超  开源证券股份有限公司 沈成宇  中邮创业基金管理股份有限公司 张子璇  明山资本有限公司（Alphahill Capital Limited） 王欣然  誉华资产管理（上海）有限公司 刘佳豪  安粮期货股份有限公司 曹嘉玮  华安证券股份有限公司 陈晨 |
| **时间** | 2023年2月 |
| **地点** | 安孚科技会议室 |
| **上市公司接待**  **人员/姓名** | 副董事长 余斌  董事会秘书兼副总经理 任顺英  证券事务代表 常倩倩 |
| **投资者关系活动**  **主要内容介绍** | Q1：请介绍下公司的历史沿革、重大资产重组的情况。  A1：公司曾用名为安德利，2016年上市，公司实施重大资产重组之前是百货零售企业。公司重大资产重组分两次实施，第一次是2021年9月启动，公司以现金收购亚锦科技36%的股权，交易对价为24亿元人民币，该次交易在2022年1月完成，同时，公司也完成了原有百货零售业务的置出。第二次收购是2022年2月启动，旨在进一步增强公司控制权的稳定性，于2022年5月完成，交易对价为13.5亿元人民币，即收购了亚锦科技15%的股权，从而实现了公司控股子公司安徽安孚能源科技股份有限公司合计持有亚锦科技51%的股权，进而控股南孚电池。  Q2：公司定增进展情况如何？  A2：公司非公开发行股票事宜正在推进过程中。公司与监管部门保持沟通对接，配合问询，积极推进定增。目前，根据《首次公开发行股票注册管理办法（征求意见稿）》的规定，公司非公开发行股票事项预计后期会移交到上海证券交易所审核。如有进展，公司会及时进行信息披露。  Q3：公司后续收购计划和方案？  A3：根据公司目前进行的定增推进情况，公司后续拟在合适时机，实施进一步收购安孚能源、亚锦科技及南孚电池的少数股东股权的计划。  Q4:储能业务选择合作方的考虑因素是什么？上市公司未来持股比例是否会调整？  A4：考虑到储能创业核心管理团队主要来自国内知名新能源电池及储能企业，涵盖电池制造、系统集成、光伏及储能市场开发等资深专业人员；团队储能集成能力在BMS及EMS有软件开发及项目实施丰富经验；项目产品方向明确，定位清晰。公司通过参股合孚能源既能实现经营风险隔离，又充分考虑到给予创业团队充分的激励。上市公司未来会根据合孚发展情况，考虑未来持股比例的调整计划。  Q5：合孚团队选择与上市公司合作的原因是什么？  A5：上市公司具有稳定的现金流，有丰富的股东资源，以及南孚电池在消费电池方面的资源渠道，能对合孚业务提供支持。  Q6：2022年合孚经营管理情况如何？未来规划目标？  A6：合孚储能自去年7月设立以来，公司全体员工齐心协力，抢抓机遇，克服疫情影响及初创企业所面临的诸多困难，在建章立制，团队扩充，产品研发和认证，渠道开发和客户拓展等方面的取得了阶段性成果。在此基础上，公司在集中式储能和工商业储能方面实现了多个项目的签约，项目正在实施过程中。未来，公司将在已经取得的成绩基础上，进一步加强人才引进、技术研发、产品迭代、渠道拓展和客户开发，争取在2023年取得更好的成绩。  Q7：储能业务产品的重点方向？  A7：公司目前确立了以工商业、集中式储能为主线，侧重发展海外户储，补充发展便携式储能的业务方向，致力于成为电化学储能产品研发、生产、销售一体全链式的科技型企业。  Q8:上市公司跟合孚有没有业绩对赌？  A8:合孚的储能团队跟上市公司没有业绩对赌，上市公司和储能团队是按照1:1现金出资的，团队自身对公司发展有很强的主观能动性。  Q9：储能产品的主要客户是哪些？  A9：工商业储能产品的客户主要是工业和商业企业用户，集中式储能的客户主要是发电企业、电网运营企业和共享储能电站等客户，户储的用户主要是海外的住宅用户。  Q10：怎么看待和应对储能市场竞争大的情况？  A10：储能市场是当下裂变式快速发展的万亿级市场，这意味着市场潜力巨大，但也面临着激烈的竞争。首先公司将认真研究、充分了解市场趋势和发展方向。储能技术和市场正在不断发展和变化，了解行业趋势和发展方向是应对竞争的关键。公司会密切关注市场动态和竞争对手的行动，以及行业技术的发展和变化。第二，公司会不断优化产品和服务。作为储能市场的参与者，公司需要不断优化自己的产品和服务，以满足客户的需求和市场的要求。通过产品的迭代和服务的提升，公司可以提高自己的市场占有率和客户忠诚度，从而在竞争中脱颖而出。第三，公司还会积极研究创新商业模式，以满足不同客户群体的需求。创新商业模式可以为公司带来新的收入来源和市场机会，同时也有助于减少竞争对手的压力。第四，完善管理体系，一个完善的管理体系可以帮助公司更好地应对市场竞争和挑战。公司将积极建立有效的组织架构和管理流程，提高企业的效率和执行力，从而更好地实现战略目标。  总之，储能市场是充满机遇和挑战的市场，对于竞争大的情况，公司需要密切关注市场动态，不断优化自己的产品和服务，创新商业模式，完善管理体系，以应对市场竞争和挑战，提高市场占有率和盈利能力。  Q11：南孚今年的业务情况预计会怎样？  A11：2022年，在疫情反复、原材料价格上涨及复杂的国际形势等不利因素影响下，南孚通过保供应、降本增效和提升营销力度等积极措施，克服困难，实现了较好的经营业绩，预计可超额完成2022年的业绩承诺。随着疫情的放开，2023年经济环境得到了较大的改善。各行各业的复苏进程逐渐加快，企业的生产经营也逐步回归正常轨道。在这样的背景下，南孚最新研发的全球领先的第四代聚能环产品全面推向市场，为企业发展注入了新的动力。  南孚公司在过去的几年中不断推进技术研发和产品创新，积累了丰富的经验和实力，不断提升产品品质和市场竞争力。第四代聚能环产品具有更高的效率、更长的寿命和更稳定的性能，随着新产品的推广和市场反响的不断积累，南孚有望进一步提高市场占有率，增强企业在行业内的竞争地位。  公司在产品研发、生产制造、市场拓展等方面的不断投入和努力，将会转化为更多的市场份额和业绩增长。同时，随着市场竞争的加剧，南孚将不断加强内部管理和优化资源配置，进一步提高公司的运营效率和盈利能力。  Q12：2023年业绩对赌的可能性怎么样？  A12：根据财务部门初步测算，预计亚锦科技可超额完成2022年业绩承诺。2023年，南孚经营管理层会继续努力提升经营业绩，保障业绩对赌的实现。  Q13：南孚电池代理业务的情况？  A13：代理业务主要以头部品牌为主，包括红牛等，已取得6个省的红牛代理业务，同时也在积极拓展其它产品。2022年鲸孚代理业务获得了快速增长。  Q14：公司对南孚电池经营管理层的激励情况？  A14：南孚电池2022年整体取得了较好的经营成果，公司为激励管理层继续努力推动公司持续健康发展，予以绩效奖励。公司高管基于对公司中长期投资价值的高度认可，以及对公司战略规划和未来持续发展的坚定信心，拟将各自所获得的全部或部分绩效奖励用以增持公司股票。  Q15：今天碱性干电池行业增速预计会怎样？  A15：今年家庭电器拥有量在增长，从这个层面上讲，该项增长对干电池的消费增长具有正向促进作用。  Q16：南孚电池未来发展空间怎么样？  A16：在碱性电池的国内零售市场，南孚占到了80%左右的份额。碱性电池比碳性电池价格贵两三倍，但效能高5-7倍，整体效率碱性电池更好。国家政策也大力支持碱性电池替代碳性电池，例如，国家对碳性电池征收4%的消费税，而碱性电池是免征的。目前中国碱性电池和碳性电池基本各占50%的市场份额，从发达国家碱性电池市场占有率达到80%-90%来看，国内碱性电池还有很大的成长空间，以南孚国内市场的占有率来推算，南孚的碱性电池产品在国内零售市场还有较大成长空间。  在碱性电池的国际市场和2B市场，南孚也将发挥多年积累的技术和供应链优势，通过不断研发，提高产品性能和降低生产成本，积极拓展出口市场和2B的市场。  在非电池产品销售方面，南孚有非常强的渠道能力，南孚在全国有100万+的零售终端，南孚将利用终端渠道优势和多年积累的零售市场经验拓展非电池消费品的代理销售业务，目前公司在代理泰国红牛饮料产品方面取得了很好的效果。未来还将开拓更多零售消费品的代销业务。  在新产品方面，南孚也在积极研发和开拓小型物联电池、TWS锂电池、纽扣电池和纸片电池等物联电池产品，随着万物互联时代的到来，这方面未来也将有很大的增长空间。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年3月3日 |