证券代码：601311 证券简称：骆驼股份

**骆驼集团股份有限公司**

**投资者调研沟通活动纪要（2024年11月）**

|  |  |
| --- | --- |
| **活动类型** | ☑特定对象调研 ☑分析师/投资者会议□ 媒体采访 □ 业绩说明会□ 新闻发布会 ☑ 路演活动□ 现场参观 □其他  |
| **主要参与****单位名称** | 国信证券、海通证券、开源证券、鹏华基金、光证资管、泰康资产、安信资管、Golden Nest等 |
| **地点** | 公司会议室、策略会会场等 |
| **公司主要****接待人员** | 董事会秘书等 |

**主要交流问题：**

**1、公司今年前三季度经营总体经营情况如何？**

公司今年前三季度

的整体业绩较去年实现了一定程度的提升，营收和盈利情况均有所改善。主营产品汽车铅酸电池的销量稳步提升，低压锂电类产品的出货量快速放量，推动了收入的增长。今年前三季度，公司营业收入同比增长9.9%，归属母公司股东的净利润同比增长约21.6%；其中第三季度的归属母公司股东的净利润同比增长44.25%，创年内新高。

公司进一步强化了国内和国外的销售布局，深耕多个销售渠道，通过对产品和客户结构的不断优化调整，在复杂多变的外部环境下，实现了多类产品销量和收入的进一步增长。

**2、固态电池成为电池领域新的热点方向，公司在这方面有投资规划吗？如果固态电池快速发展，对公司的产品是否形成较大压力？**

近年来，国家部委等相关机构推出了优化固态电池发展的政策。新能源行业内，多家企业相继提出了固态电池的发展规划。固态电池能够大幅提升电池的能量密度和安全性，拓宽了电池终端应用的场景，如储能、交通航运、消费电子等领域。在汽车低压电池领域，以铅酸电池为主的产品对能量密度的要求较小，且安全性方面，铅酸电池也处于领先地位。公司目前暂无相关投资规划，但会对新技术和新产品持续跟踪，及时根据市场情况进行经营决策。

**3、公司海外经营情况如何，未来有什么规划？**

国际化发展战略是公司近年来的战略重点之一。公司积极跟随汽车产业链出海布局的脚步，快速推进海外产销协同，不断完善业务组织架构与资源配置，加大市场拓展力度，产品销量快速提升，海外销售工作正按照公司的既定任务目标有序开展。结合海外市场的特点，公司针对性的开展了不同的销售管理工作。配套业务方面，公司加强商机管理工作，积极与自主车企、海外车企开展海外商业合作，多渠道拓展配套业务。维护替换市场方面，公司深入了解目标市场的需求、消费习惯、法律法规等，根据海外市场所在地的特点，制定差异化的销售策略和推广计划。同时，公司在海外市场设立分支机构或办事处，打造品牌形象，通过广告、营销活动等方式提高品牌知名度和美誉度；招聘当地员工，更好地服务当地市场。

**4、随着新能源汽车销售量的快速增长，燃油车市场出现了一定的下降趋势，启停电池的销售是否受到严重影响？**

在内燃机车型中，启停系统对于车辆的节能减排，发挥了一定的作用。尽管燃油车市场出现了一定程度的下滑，但汽车“新四化”的快速发展对低压电池的容量和性能提出了更高的要求。AGM和EFB电池不仅能应用于启停系统，还能广泛应用在用电需求较高的各类车型。目前，启停系统在新车市场的渗透率依然维持在较高水平；同时，后市场的启停电池，也逐步步入更换周期。此外，大多数新能源车企广泛选择AGM和EFB电池作为低压电源。

**5、未来智能电动化对低压电池容量要求提高了很多吗？这将如何影响低压电池行业的发展？公司是否有过研究？**

随着汽车“新四化”的快速发展，低压电池的容量、工艺和特定的几项性能要求大幅提升。这将有利于提升低压电池市场的价值规模，也有利于公司未来的发展。

车辆电子电器系统要求低压电池具有较强的负载能力（大电流不过热，能够进行大倍率的充放电），稳定性（提供持续、稳定的电力），特别是关键时刻的安全功能（帮助车辆安全平稳停车）。上述的高产品性能要求，决定了低压电池首选高品质的铅酸电池和锂电池。 公司深耕低压电池领域40余年，积累了多年的客户和市场口碑，提供了差异化的产品和客户服务，为市场供应两种不同类型的产品供客户自行选择。

**6、今年铅价波动如何影响再生铅净利润波动？**

铅价与废旧电池的回收价高度正相关，对废旧电池的价格具有直接指导作用。影响再生铅利润的主要因素：1.废旧电池回收价（行业和区域性竞争影响因素较大）。2.废旧电池回收与再生铅销售的匹配情况，即废旧电池加工成再生铅再销售的过程中，铅价可能存在一定价格波动。3.加工成本。

公司建有较为完善的铅酸电池循环产业链，在全国多个铅酸电池制造基地，建有对应配套的再生铅工厂，现铅酸电池制造产能约4000万kvah，废旧电池处理能力约86万吨，制造产能与再生产能基本匹配，整体上，受铅价波动的影响相对有限。