**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** | 煜德投资 宁银理财 嘉实基金 南方基金 人保养老 趣时资产 国联基金 东海证券 长江证券 诺安基金 国泰基金 泉汐资产 晨鸣基金 财通证券 招商证券 易方达 中信建投 兴业证券 惠通基金 申万菱信 方正投资 华创证券 宝盈基金 华福证券 天弘基金 国盛证券 福建产投 兴全基金 中金公司 辰翔投资 中新融创 海富通基金 兴全基金 嘉实基金 万家基金 红骅投资 惠通基金 招商自营 盈峰资本 平安基金 齐盛基金 天风证券 火眼基金 鹏华基金 国投瑞银 |
| **时间** | 2024年11月 |
| **地点及形式** | 公司会议室、南孚现场及线上会议 |
| **上市公司接待人员** | 副总经理 王晓飞  董事会秘书 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** | **公司领导介绍上市公司及南孚电池的基本情况。投资者关心的主要问题及及公司回复如下：**   1. **请问公司目前商誉较大，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：**公司控股子公司安孚能源收购亚锦科技51%的股权确认商誉为29.06亿元。公司每年年报都会做商誉减值测试，2023年度，公司聘请安徽中联国信资产评估有限责任公司对本公司收购亚锦科技所形成的商誉进行减值测试，并于2024年3月11日出具了“皖中联国信评报字(2024)第128号”评估报告，根据评估报告结果，包含商誉的相关资产组评估价值不低于878,000.00万元，商誉与资产组合计651,855.96万元，评估值高于商誉与资产组的合计金额226,144.04万元，本公司溢价收购亚锦科技所形成的商誉未发生减值情况。亚锦科技的核心资产是南孚电池，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。公司商誉减值的风险较小。本次重大资产重组收购安孚能源的少数股东权益，完成后不会导致商誉增加。根据《企业会计准则第20号——企业合并》的规定，收购少数股东权益时，将通过资本公积进行冲减，而不会计入商誉。   1. **南孚在国内市场是统治地位，请问是否有出海计划？**   **回复：**自公司成为南孚电池控股股东后，公司制定了明确的出海战略，分为产品出海和品牌出海两大方向：  （1）产品出海：公司将通过海外OEM业务拓展国际市场。2023年，公司海外OEM业务同比增长超过100%。随着新建的4条10亿只碱性电池生产线的投产，公司的海外OEM生产能力将进一步提升，从而大大增强产品的出口能力。  （2）品牌出海：对于发展中国家，公司计划通过自有品牌进行市场开拓。目前，南孚电池已在中东、南美和东欧地区与当地经销商合作，推动NANFU品牌的销售。针对成熟市场，公司将积极寻求并购有一定品牌知名度的消费电池品牌，以加速品牌的市场布局。   1. **请问南孚点电池的发展前景如何，增长逻辑是什么？**   **答：**南孚电池是国内碱性电池的龙头企业，南孚品牌5/7号碱性电池零售市场占有率85%，销量连续31年中国第一。南孚电池近10年来，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，对锌锰电池（锌锰电池包括碱性和碳性电池）整体需求保持稳定增长；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；第三凭借品牌优势、渠道优势，研发优势和产品优势，南孚目前零售市场份额仍在逐年提升，根据尼尔森统计数据，南孚电池零售市场占有率从2020年的83%提高到2023年的85%。  （2）碱性电池出口OEM市场，自南孚电池成为上市公司子公司以来，上市公司主导的南孚产品出海战略取得了显著成绩，2023年相比2022年OEM收入增长率达到了100%，但目前南孚电池在出口OEM市场市场占有率仅有7%-8%，凭借南孚电池的技术实力、产品性能和品牌力，未来还有较大上升空间，公司计划新增四条全自动碱性电池生产线，建成投产后将新增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。  （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，预计在各个细分市场，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。  （5）代理市场，南孚利用现有优质渠道架构代销其他品类。代理业务至2023年规模4.67亿元，同比增长50%以上，目前代理产品包括泰国红牛饮料及金鸡鞋油等。未来还将开拓更多复用南孚现有渠道的产品。   1. **公司目前聚能环4代产品的优势是什么，未来是否还有迭代升级的产品？**   **答：**公司的主打产品是聚能环系列电池，至今已推出四代产品，凭借出色的性能和技术创新，赢得了广大消费者的认可。  （1）聚能环1代：2002年推出南孚独特卖点聚能环，与竞品显著差异化。凭借过硬的产品质量和家喻户晓的广告词“一节更比六节强”，牢牢占据了耐用的特性，为南孚品牌的崛起奠定了坚实的基础。  （2）聚能环2代：历经16次技改，2019年推出聚能环2代，材料与配方升级，电量提升25%，保质期延长至十年。  （3）聚能环3代：2021年推出，相较于2代电量再提升30%，具备更低的自放电率和四重防漏设计，引领行业创新。  （4）聚能环4代：2023年推出聚能环4代，刷新电池耐用新纪录，耐用性能全球领先。从容量、放电效率及自损耗上系统性提升电池的耐用性能。0.16mm超薄合金钢壳及创新密封圈结构，极致扩容。采用高密度聚能配方，深度释放更强的持久力；有效降低电阻，减少内耗，提升长时间存储的防跑电性能。在各类用电器上性能卓著，实实在在的全能冠军。  目前，公司正在研发下一代聚能环电池，将继续提升电池性能，并计划在未来上市。新的产品将带来更高效的能量释放、更长的使用寿命以及更低的内耗，致力于为消费者提供更加优秀的电池体验。  **5、公司目前重大资产重组的进展及未来的收购计划是怎样的？**  **回复**：公司正在实施的重大资产重组的申请文件已获得上海证券交易所受理，目前正在上海交易所审核过程中，公司协同相关中介机构积极推进本次重组，相关进展情况请关注公司公告。本次重组完成后，公司后续拟在合适时机，实施进一步收购安孚能源剩余少数股权、亚锦科技及南孚电池的少数股权的计划。  **6、公司目前进行的重大资产重组完成后，持有的南孚电池的权益比例将达到多少？对上市公司有哪些影响？**  **回复**：公司本次重大资产重组完成后，公司持有安孚能源的股权比例将达到93.25%，加上以安孚能源为主体实施以要约收购亚锦科技5%股份后，届时安孚能源持有亚锦科技的股权比例将提升至56%，上市公司持有南孚电池的权益比例由26.09%提升至42.92%。本次重组将显著提高上市公司归属于母公司股东的净利润和每股收益，有利于提高上市公司资产质量、优化上市公司财务状况、增强上市公司的持续盈利能力和抗风险能力，符合公司全体股东的利益。  **7、以南孚为代表的一次电池未来是否会被二次电池所替代？**  **回复**：一次电池与二次电池各具优势，适用于不同的使用场景。一方面，一次电池以其成本低、能量密度高、性能稳定、安全性高、自放电率低等特点，适合长期存放，并且在功耗较低、替换周期较长的电器上表现出色，具有使用和更换的便利性。另一方面，二次电池则因其可反复充电的特性，在高功耗、使用频繁的电器中更具优势。  尽管一次电池和二次电池的应用领域存在一定交集，但在主要使用场景上仍界限分明，并不存在完全替代的关系。近年来，家庭消费电器的趋势逐渐向中小耗电量方向发展，一次电池在这些场景中仍然占据优势。此外，随着智能门锁、家用健康护理设备及IoT（物联网）等新兴电器的不断涌现，一次电池的需求将长期存在并保持稳定增长。   1. **公司储能业务目前发展情况是怎样的？**   **回复：**今年国内储能市场竞争的加剧，公司参股子公司合肥合孚智慧能源有限公司积极谋划，多措并举。优化战略布局，细分产品业务，做大国内储能市场；同时加强国际储能业务落地能力，实施“双轮驱动”，国内业务遍及多个省市，加大海外业务布局；加强技术研发，已申报相关产品专利超32项，其中，发明专利10项；上半年实现主营业务收入约2.36亿元，净利润355.41万元。目前，合孚公司经营业绩稳定。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2024年12月2日 |