

骆驼集团股份有限公司

投资者调研沟通活动纪要（2024年6月-7月）

<p>活动类型</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师/投资者会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____ </p>
<p>主要参与单位名称</p>	<p>国信证券、中泰证券、中金公司、海通证券、华西证券、财通证券、国盛证券、华福证券、大成基金、南方基金、方正富邦、宏利基金、银河基金、大家资产、国寿资产、富国基金、易方达、博时基金、南银理财、中庚基金、淡水泉（北京）、民生加银、江苏博云创投、exodus point 等</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室、策略会会场等</p>
<p>公司主要接待人员</p>	<p>董事会秘书等</p>

主要交流问题：

1、公司的毛利率有所增长，主要原因是什么？

面对外部的不利因素，公司保持战略定力，深度聚焦汽车低压电池领域，差异化稳健发展，保持了良好的经营韧性。公司不断夯实汽车铅酸电池行业的领先地位，细化并完善了国内配套、维护替换以及海外三大目标市场的经营策略，多措并举，精准发力，实现了汽车铅酸电池销量的持续增长，核心产品铅酸电池的毛利率同步增长。此外，收入结构的变化也对综合毛利率的提升产生了一定的作用。

2、公司的分红比例未来会不会维持目前的一个水平？

自上市以来，公司每年保持了现金分红的一个惯例，目前已累计实现净利润约 75.16 亿元，累计分红约 21.81 亿元。

公司积极响应关于上市公司分红的相关政策，在结合当年经营情况和业绩

等因素后，通盘决策。目前，公司的现金流和未分配利润还比较充裕。

未来，公司将继续聚焦主业，稳健经营，充分发挥深耕行业多年积累的核心竞争力，力争以良好的经营业绩和积极的现金分红等方式回报全体股东。

3、公司在国内新车市场的进展如何？

近年来，国内新车市场的竞争有所加速，新能源汽车、自主品牌、出口已经成为新车市场新的重要看点。在新环境下，公司作为零部件配套企业，也面临多种机遇与挑战。公司积极拥抱市场变化，加强新产品的迭代投入，优化配套业务的供应链管理工作，加大对自主乘用车客户、新能源客户的开发力度。

2023年全年和今年一季度，公司积极跟进重要量产项目和多个定点项目，不断优化产品结构，多个产品品类和配套销量均实现了同比增长。

4、公司在国内后市场的进展如何？计划覆盖多少家终端？

渠道终端是将公司产品和服务进行供应和转化的核心环节，同时是消费者决定购买的最后环节。在维护替换市场，公司不断加强渠道经营、品牌建设、信息化赋能等方面的工作，通过对经销商网络进行管理与规划，进一步优化区域布局，持续提升渠道的市场响应速度和服务水平。公司累计完成了 3000 多家“优能达”服务商及 11 万多家“优能达”终端商的建设。

在进一步扩大终端数量的同时，公司不断提升经销商和终端服务商的质量，打造多维有机销售网络，力争以更加全面、细致的产品和服务，积极回馈广大市场客户，进而为公司维护替换市场销量的稳步增长打下坚实基础。

5、今年海外销售情况如何？目前的市场布局如何？

随着国际化战略的逐步铺开，海外产销协同的快速推进，公司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，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。

此外，公司积极跟随汽车产业链出海布局的脚步，加强与产业链上下游的交流与合作，不断强化自身的产品力，更好地适应和服务海外市场。

6、公司的再生铅自用比例是多少？铅价上涨对公司的影响大吗？

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。

目前，公司的再生铅在保障自身供应链的稳定性和连续性的基础上，也根据市场情况，对外进行销售，这部分收入在公司的定期报告中均有列示。近年来，再生铅的平均自用比例在七成左右。

公司积极践行生产者责任延伸制，履行企业社会责任，以绿色、环保、可持续发展的经营理念开展业务。再生铅业务对公司的主要意义包括：熨平因主要原材料价格波动导致的经营成本波动；更大程度的发挥后市场的渠道优势，利用后市场返程物流渠道，回收废旧电池，降低物流和业务运营成本，因此在一定程度上，降低了原材料的采购成本；在满足各大生产基地自用的前提下，对外销售。整体上，目前铅价上涨对公司的影响较小。

7、公司的低压锂电业务进展如何？

随着新能源汽车的电子化和智能化快速推进，汽车低压锂电业务有望成为新能源汽车市场的一个重要细分领域。公司不断提升新能源板块的经营能力和供应链管理能力和不断完善低压锂电产品矩阵，积极进行产品开发及客户服务工作。2023 年，公司全年累计获得了 35 个低压锂电的项目定点，其中 12V 锂电实现了吉利、一汽解放、一汽红旗、广汽、东风、江淮、赛力斯等多个知名车企及造车新势力的多款車型定点；24V 锂电方面，实现了一汽解放、福田戴姆勒、北汽福田、长城等多个车企的项目定点。2023 年和今年一季度，公司汽车低压锂电类产品收入均实现了快速增长。

