骆驼集团股份有限公司 投资者调研会议纪要

主要参会机构	国信证券、东方证券、招商证券、广发证券、兴业基金、华安基金、广发基金、中融基金、泰达宏利基金、华润元大基金、英大基金、金元顺安基金、前海开源基金、农银汇理基金、创金合信基金、国泰基金、中国人寿资管、中国人保资管、平安养老、财通资管、广州中投立赢资管、海南富道私募基金、北
时间	京遵道资管、深圳市景泰利丰投资、深圳市新同方投资等2021年4月23日15:30-16:30
会议形式	电话会议
公司接待人员	董事会秘书、战略运营部经理

主要交流问题:

1、公司一季报简介及五年规划阐述

公司 2021 年一季度实现营收 32. 27 亿元,同比增长 89. 78%;归属于上市公司股东的净利润 2. 75 亿元,同比增长 321. 86%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2. 49 亿元,同比增长 415. 55%。单季度销量和主营业务收入均创历史新高的,主要受益于公司"铅酸电池循环产业链"(生产-销售-回收-再生-生产再利用)的形成,公司铅酸蓄电池销量约 876 万 KVAH,同比增加约80%;公司再生铅业务向好,盈利能力增强;公司持续优化产品结构,加强成本管控,增强产品竞争力,主营业务盈利能力持续提升。

公司五年发展战略规划重点关注 4 个方面,一个是国内的铅酸电池产业循环,二是锂电池业务,第三是海外系统,第四是一些创新孵化新项目。

2、公司五年规划中对海外市场的布局考量

海外市场是公司看重的未来可能有比较大增幅的市场。海外有些欠发达区域的电池工厂,它们的生产工艺并不先进,整体生产效率不是很高;发达国家也存

在劳动力成本增加或者制造业不完备等因素。公司的产品是把国内一些比较先进的技术和成熟的工艺带到海外,通过我们的过程控制、质量控制等措施,为客户提供比较好的产品保障。公司有铅酸电池和锂电池两个不同类别的电池,随着海外工厂产能的不断放大,海外市场的销量会出现快速的增长。

3、公司在"节能减碳"方面的主要举措

"碳中和"和"碳达峰"是一个大的战略,公司很重视这一领域的工作。在节能减排方面,湖北省是碳交易的试点单位,已经开始对碳交易收费了。公司将尽可能多的采购光伏电能,使用生物质气化供热等可再生能源,以实现优化公司能源结构体系的目标;同时,公司还将对现有设备进行节能化改造,上线能效管理平台,有效减少碳排放总量,降低碳排放的一些成本。

公司下属生产工厂在行业里面的环保投入处于领先水平,公司的排放标准基本高于国家的标准,比如公司的污水处理在再生铅行业里面做得比较好。

4、公司的管理模式有哪些改进或创新

公司从去年到今年做了一些组织结构的调整,希望整个管理架构更加扁平化,效率更高。2021年是公司继续巩固和持续深化改革创新的一年。公司在集团管控模式上做了一些改变:将整个战略运营体系从顶层设计到下面落地全部串起来,落实到每个员工,不仅注重组织也注重个人。

5、公司在后市场的渠道优势介绍

公司在全国范围进行网点布局,目前拥有200多家地市级销售公司,还有20多家省级销售公司,在全国约300个城市都有网点,在行业中优势明显。

公司后市场的网格化程度、终端覆盖程度处于行业领先水平。下一步,公司 将引导经销商做功能转化、向终端下沉,不断做大终端网点的数量。另一方面, 公司推行"购销一体化",增强公司和经销商包括终端客户的联系。

此外,公司后市场经营政策灵活。各个省公司独立经营,他们可以根据市场情况制定政策,因地制官。