

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，公司积极跟进了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供应能力，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车型定点；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。