

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与人员	嘉实基金 华泰柏瑞 交银施罗德 中欧基金 天风证券 工银瑞信 天弘基金 兴全基金 大成基金 招商自营 路博迈基金 东方红 长城基金 国金证券 杭银理财 承珞资本
会议时间	2024年12月
会议地点及形式	线上和线下
上市公司接待人员	董事会秘书 任顺英 证券事务代表 常倩倩 证券事务部经理 占文武
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的主要问题及公司的回复情况</p> <p>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？</p> <p>回复：公司控股子公司安孚能源收购亚锦科技51%的股权确认商誉为人民币29.06亿元。公司每年年报都会做商誉减值测试，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，属于同一控制下的企业合并，本次重组以及后续收购少数股东权益均不会导致商誉增加。</p> <p>2、请问公司能保持高毛利率的原因是什么？</p>

回复：南孚电池的销售收入主要来源于南孚牌电池的品牌销售，毛利率显著高于以代工收入为主的同行业公司。南孚电池能保持高毛利率主要基于三个核心竞争力，即性能领先的产品、家喻户晓的品牌和全覆盖的高效渠道，这些为南孚电池构筑了非常深的护城河。

第一，南孚电池坚持选用最好的原材料，以最好的工艺制造，为消费者提供最好的电池产品。聚能环 4 代电池产品耐用性能全球第一，采用高密度聚能配方，深度释放更强的持久力，这确保了产品在品质上的领先地位，使消费者对其产品质量充满信心，从而愿意为其支付较高的价格，有力地支撑了产品的高毛利。

第二，南孚品牌家喻户晓，在国内连续 31 年销售第一。强大的品牌影响力使得南孚电池在市场竞争中脱颖而出，消费者对品牌的高度认可和忠诚度，不仅使其在同类产品中具有更强的议价能力，而且能够吸引更多广泛的消费群体，进一步扩大市场份额，从而为产品的高毛利提供了坚实的品牌保障。

第三，南孚电池在营销渠道上面采用扁平化管理，只采用一级经销商，在国内拥有超 2000 个分销商和超 300 万家终端网点，几乎实现全国零售网点全覆盖。通过减少渠道层级，南孚电池能够更好地控制产品的销售价格和利润空间，同时提高市场反应速度和运营效率，确保产品能够高效地到达消费者手中，降低了渠道成本，提升了整体的盈利能力，为维持高毛利创造了有利的渠道条件。

优异的产品品质、强大的品牌影响力、规模化的生产运营以及精细的渠道管理综合起来，使得南孚电池能够较高质量地进行生产经营，持续保持高毛利水平，在市场竞争中占据优势地位，稳固其行业领先的市场份额和利润空间，展现出强大的综合竞争力和可持续发展能力，为企业的长期发展奠定了坚实基础。

3、请问南孚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。长期以来，南孚电池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控股子公司以来，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 市场占有率仅有 7%-8%，南孚电池凭借其技术实力、产品性能和品牌力，未来还有较大的上升空间，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。未来南孚还将开拓更多复用南现有渠道的产品。

4、公司新增 10 亿只产能建设情况，预计什么时候能够投入生产？

答：南孚电池近年来也在积极开拓海外市场，OEM 业务前期也取得了较快增长，原有产能已趋近饱和，在此背景下公司计划新增 4 条 10 亿只产能碱性电池生产线，目前有 1 条产线已经投产，其余 3 条产线预计 2025 年一季度可以完成并投入使用。

	<p>5、一次电池是不是不环保，随便丢弃对环境造成污染会不会影响南孚电池的销售？</p> <p>回复：南孚牌碱性电池主要原材料是二氧化锰、金属锌和钢壳等，没有汞和镉等对环境有害的元素，可以作为生活垃圾抛弃，不会对环境造成污染，消费者可以放心购买、使用及处理。</p> <p>6、公司如何看待未来国内并购重组方面的机会？</p> <p>回复：2024年4月国务院发布了《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，鼓励上市公司聚焦主业，综合运用并购重组、股权激励等方式提高发展质量；加大并购重组改革力度，多措并举活跃并购重组市场。中国证监会等其他相关部门也出台配套措施以及指导意见。安孚科技将积极响应政策，在依法合规的前提下，审慎分析相关风险点，把握市场机会，积极拓展第二增长曲线。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年12月31日</p>