

证券代码：002245

证券简称：蔚蓝锂芯

## 江苏蔚蓝锂芯股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-Q3-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u> <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	天风证券 孙潇雅；中信证券 吴威辰；东吴证券 曾朵红、阮巧燕、朱家佟；东方证券 卢日鑫、朱洪羽、王树娟；财通证券 韩家宝、程嘉琳等券商分析师 89 人，以及平安基金 黄维；中信建投基金 冯飞洋；海富通基金 陆怡雯；易方达基金 万宇翔；汇添富基金 李超；南方基金 钟贇；长盛基金 郭堃等公募基金 22 人，中国人寿、上海人寿、昆仑健康保险、国泰财产保险等保险机构 12 人，私募基金 67 人，银行及银行理财机构 4 人，证券资管 7 人，QFII/QFII 机构 4 人，境外机构 6 人，一般机构 32 人，信托机构 2 人，其他 2 人，合计参会人员 247 人。
时间	2024 年 7 月 23 日 8:30-9:30
地点	进门财经路演平台
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 房红亮 财务总监 张宗红 证券事务代表 吴向阳
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事会秘书房红亮先生先简单介绍了公司 2024 年上半年经营情况：2024 年上半年，公司实现营业总收入 306,481.60 万元，同比增长 36.19%；实现归属于上市公司股东的净利润

16,732.41 万元，同比增长 301.74%。其中，第二季度的营业收入 16.36 亿元，环比第一季度增长 14.44%；第二季度归母净利润 9,666 万元，环比第一季度增长了 36.78%。

公司三个业务板块，金属物流配送一如既往的稳健，上半年营收同比增长 13.76%。LED 业务也表现出色，第二季度营收约 4.02 亿元，营业收入同比、环比分别增长 78.51%、15.55%。锂电池业务第二季度营收约 6.09 亿元，环比第一季度增长约 22.49%。

从毛利率来看，上半年公司整体毛利率得到了修复，尤其是锂电池毛利率达到了 15.13%，比上年同期增长 8.55 个百分点。

提问环节：

问：上半年，尤其是二季度锂电池出货量情况如何？后面产能利用情况如何？稼动率的提升对单颗利润的展望如何？

答：上半年锂电池销量约 1.75 亿颗，其中二季度近 1 亿颗，整个上半年出货情况略超公司原先目标。

公司 6 月的排产约 5000 万颗左右，预计在八九月的时候，有可能达到 7000 万颗的排产，基本实现满产。

锂电池行业的资产比较重，稼动率对于单颗成本的影响很大，根据简单测算，假设材料价格、产品售价等变量因素维持不变的情况下，产量从 3 亿颗增加到 4 亿颗，单颗的固定成本可以下降约 3 毛钱左右；从 4 亿颗到 6 亿颗，单颗成本还可以下降约 3 毛钱左右。

问：最近也了解到头部的圆柱海外龙头公司，他们涨价的一个情况。对于我们未来有什么影响？

答：自从海外同行 6 月 21 日发布调价函以来，公司也在积极的跟进海外同行系统提价的执行进展。从目前跟踪情况来看，海外客户普遍接受了涨价，但是每家客户到底涨了多少，我们的业务员还在了解当中。海外客户普遍接受涨价的原因还是因为海外圆柱产能稀缺，在全球贸易政策波动的大背景下，海外

客户更关注此方面风险，利好于海外圆柱产能布局的电芯同行。海外同行此次涨价的落地，有利于公司盈利能力的进一步恢复。

问：二季度锂电池的应用能不能拆分一下？

答：从二季度来看，我们容量型的电池占比约 16%左右，以清洁电器为主要构成的其他应用占比 10%左右，工具电池占比 74%左右。

问：上半年利润表的 2600 多万的资产减值，主要是那一块的？

答：这部分减值主要是 LED 业务的。

问：关于 eVTOL 这块有什么进展能介绍一下吗？

答：这部分的电芯研发按计划正常推进中。目前公司有三款在研的产品，按照计划，投产时间分别在 25 年的上半年，25 年的下半年和 26 年的上半年。

问：马来西亚的投资规模与进度？

答：马来西亚先期会有四条产线，产能在 3 亿多颗。马来西亚工厂的投产的大概会在二季度末，大概会有两三个月的爬坡过程。

问：除了电动工具之外，有两轮车这块明年可能占比会有一个明显提升吗？

答：电动工具这个赛道目前为止除了 EV 的应用之外，依然是最大的一个应用场景。这个现状决定了工具依然在未来一段时间是公司占比最高的场景。两轮这两年应用增长比较快，公司最早布局的是电踏车细分应用的各类产品，但这两年受欧洲购买下滑、终端产品去库影响，预计要到 25 年才有明显订单恢复。电动摩托车这一块的增量现在比较快。预计公司两轮订单比例近两年会有较快提升。

问：关于二季度锂电池的库存的这个情况大概是什么水平？

答：公司整个存货有库存商品、原材料、在产品三类。我们现在的锂电池的库存商品数量大概在 4300 多万颗左右，差不多

就是我们目前一个月的销售量，根据过往的经营经验来看，一个月的库存商品的数量其实是比较低的。

问：想问一下马来西亚公司的这个对应的一个市场方向的一个目标。

答：马来西亚这个工厂本来的定位大概会覆盖三个应用场景。一个是电动工具，特别是电动工具海外品牌大客户，他们对于贸易政策波动带来的供应链的风险比较敏感。还有一类就是像南亚、东南亚地区的电动摩托车，马来西亚的产能有地域上面的优势。另外一个，海外消费类储能产品。因为供需格局的快速变化，目前这方面的产能规划处于阶段性停滞状态。公司也在跟踪观察供需格局与关税政策的变化，未来也可能会覆盖。马来西亚工厂跟我们国内的产能它并不是零和关系，它是一个相辅相成、相互促进的关系，因为近期投产的缘故，也能促进海外大客户从国际同行处转移一部分订单给到公司，这是马来西亚工厂比较大的一个价值所在。马来西亚工厂主要这样一个定位和功能。

问：公司之前提及的数据中心 BBU 的进展情况如何？

答：BBU 这一块，目前就国产电芯来说，我们还是领先进入这个赛道的，但现在的量确实不大，还是日韩的这些同行尤其是三星 SDI 为主。我们目前的供应主要更多的还是在模组厂里面一些少量的使用，整体的规模目前大概在几十万颗的体量。主机厂的直接采购这一块，电芯测试还在进行中，测试还没有完全结束。这个场景业绩的贡献，要到 25 年后才能反映出来。

公司董秘房红亮先生最后做了简单的总结：

感谢大家的参会，也感谢大家一如既往的关注关心支持。随着公司中报的披露，大家也看到了公司经营情况的向好趋势。我们的金属物流板块应该说一如既往的稳健，LED 板块也率先走出了低谷，贡献利润。公司战略核心的业务锂电池板块也走在了量价提升的这样一个趋势当中。展望下半年的话，随着

	这个降息预期的增强，及工具赛道的销售旺季的临近，公司上下一定会再次争取更好的业绩。最后再次感谢各位的参会，谢谢。
附件清单(如有)	无
日期	2024年7月23日