

深圳市德赛电池科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
活动参与人员	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 4 月 28 日
形式	价值在线（www.ir-online.cn）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长：刘其先生 董事、总经理：何文彬先生 独立董事：李晗女士 副总经理、财务总监：罗仕宏先生 董事会秘书：王锋先生
交流内容及具体问答记录	1、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 答：您好，2025 年，公司将继续深耕锂电池电源管理系统及封装集成业务，加速拓展储能电池与 SIP 先进封装等战略新兴领域，致力于提升客户服务质量和综合竞争力，增加客户粘性，稳定并争取扩大客户份额，强化优势产业；同时公司将持续推行与重点客户、供应商的战略结盟方式，抓住战略发展机遇；抓住越南基地厂区面积增加的机会，努力夯实越南制造基地的综合能力，加快全球化布局；持续开展数字化工厂和信赖性工厂建设，完善柔性制造平台，坚持品质革新，提升运营效率，实现高质量发展。谢谢！ 2、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 答：您好，锂电池预计未来几年仍将保持较高的增长速度。消费类电池领域，AI 技术的快速发展和广泛应用带动智能硬件产品不断更新换代，智能手机、笔记本电脑等成熟领域市场需求回升，AI 眼镜、机器人、无人机等新兴领域市场需求持续攀升。储能电池领域，在可再生能源并网刚需、电网灵活性升级、用户侧经济性驱

动、新兴应用场景爆发、政策支持以及技术迭代的多重作用下，储能锂电池在电力系统储能、工商业储能、家庭储能等领域的需求将持续增加。动力电池领域正在从政策驱动转向技术与市场双轮驱动，电动化进程加速，市场需求预计持续增长。公司坚定看好行业未来发展前景。谢谢！

3、未来产品结构调整重点是什么？会加速退出低毛利消费电子业务吗？

答：您好，公司主要围绕锂电池产业链进行业务布局，立足电源管理系统及封装集成业务，正在大力推进与现有产业高度关联且市场潜力大的新兴业务的发展，战略布局储能电芯和 SIP 先进封装业务，并开展智能硬件整机组装业务，持续优化产业布局。2025 年，公司将继续深耕锂电池电源管理系统及封装集成业务，巩固传统优势业务市场份额，强化优势产业；加速拓展储能电池与 SIP 先进封装等战略新兴领域，同时公司将会根据市场需求及公司目前的竞争优势加速开拓战略新兴业务，夯实越南制造基地的综合能力；持续提升公司的综合竞争力，努力改善盈利能力。谢谢！

4、2024 年储能电芯业务营收同比增长 56.04%，但毛利率仅 2.83%，子公司湖南电池亏损扩大。在行业产能过剩、价格持续下行的背景下，公司如何提升储能业务产能利用率及毛利率？

答：您好，湖南电池将保持战略定力与耐心，持续推动电芯业务向好发展，持续加大行业合作，不断提升湖南电池公司工厂的产能利用率；并将充分利用公司的研发能力，聚焦大客户和重点业务领域，不断拓展并研发出有竞争优势的差异化储能产品，改善经营成果。谢谢！

5、动力电池业务尚处早期阶段，公司如何规划技术路径？会通过合资或并购加速切入车企供应链吗？

答：您好，公司新能源汽车动力电池业务聚焦于电源管理系统业务，2024 年度该类业务销售收入 2.46 亿元，公司正广泛地与国内外新能源汽车客户进行业务接洽，推动项目合作，预计未来该类业务将保持良好的增长。谢谢！

6、中东市场的订单落地情况如何？海外业务能否在 2025 年贡献实质性利润？

答：您好，中东市场是公司储能业务未来重点开拓的市场之一，目前正积极与相关客户洽谈，争取在 2025 年有实质性业务落地。谢谢！

7、公司有明确的利润修复计划吗？如何平衡研发投入与短期盈利目标？

答：您好，从长期来看，研发投入与企业盈利相辅相成，公司会兼顾长期可持续发展与短期盈利，努力将研发投入转化为公司长期竞争优势，持续推进公司发展战略，强化传统优势产业，加速开拓战略新兴业务，努力改善盈利能力。谢谢！

8、前五大客户收入占比很高，如何分散客户依赖？新客户拓展进展如何？

答：您好，公司对前五大客户的销售占营业收入的比例相对较高，主要系由于公司客户多为下游知名终端厂商，市场占有率高。近年来，公司大力推进新兴业务的发展，客户集中度有所下降，2022年至2024年度，前五大客户的销售占营业收入的比例分别为67.84%、65.17%、59.09%，未来，公司将持续加大新客户、新产品、新市场的开拓，以此化解客户集中度较高的经营风险，优化业务布局。谢谢！

9、公司如何改善现金流？有优化债务结构的计划吗？

答：您好，公司近年来的经营活动净现金流量保持稳定且与公司业务相匹配，期末现金流量变动情况与公司业务及客户销售高峰相关，公司目前资产负债率较稳定，暂无再融资计划。谢谢！

10、AI与工业4.0技术引入进展如何？智能制造对成本优化的预期贡献怎么样？

答：您好，打造数字化工厂是公司的发展目标之一，目前公司正积极引入DeepSeek等AI技术以升级公司的智能制造及相应的管理平台，通过引入新的技术提升公司的制造品质和管理水平。谢谢！

11、在消费电子需求疲软、储能产能过剩的背景下，如何优化库存管理？

答：您好，公司生产的产品主要为非标定制化产品，采用“以销定产”的生产模式，根据客户订单及需求制定生产计划并组织生产。过去几年，公司存货周转速度较快。储能电芯产品为标准化产品，2024年销售不及预期。未来公司将加强储能电芯产品存货管理，动态协同市场需求、生产计划与出货节奏，提升储能电芯存货周转效率。谢谢！

12、2024年研发费用同比增40.05%，重点投向储能电芯及AI-BMS系统，这些技术能否在2025年实现商业化突破？

	答：您好，过去几年，公司战略布局储能电芯和 SIP 先进封装业务，持续加大研发投入，坚持以技术创新驱动发展。未来公司将持续进行研发投入，努力推动研发成果转化，提升企业的竞争能力，推动各项业务健康发展。谢谢！ 13、未来能否维持高分红政策？有再融资计划支业务扩张吗？ 答：您好，公司实行积极、持续、稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展。目前公司暂无再融资计划。谢谢！ 14、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 答：您好，2024 年度，公司实现合并营业收入 208.59 亿元，同比增长 2.83%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.13 亿元，同比下降 26.49%。具体详见公司在巨潮资讯网披露的 2024 年年度报告相关内容，谢谢！ 15、国内锂资源合作及电池回收技术布局如何？是否形成闭环供应链以降低成本和环保风险？ 答：您好，公司暂未涉及电池回收相关业务，谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 28 日