

证券代码：301613

证券简称：新铝时代

重庆新铝时代科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20250716

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 於学鑫 西南证券 万红兵 诺安基金 刘晓飞 华创证券 李昊岚 益和源资产管理有限公司 张锴 （排名不分先后）
时间	2025年7月16日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 何峰先生 董事会秘书 周子彦先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、 公司基本情况介绍 公司主要从事新能源汽车电池系统铝合金零部件的研发、生产和销售，拥有铝合金材料研发、产品设计、先进生产工艺以及规模化生产的完整业务体系。公司主要产品为电池盒箱体，是新能源汽车动力电池系统的关键组成部分。公司主要产品为电池盒箱体，并围绕新能源汽车动力电池系统开发了电芯外壳、精密结构件等零部件产品。 公司拥有以下方面的优势： 1、技术优势 公司系国家高新技术企业，自成立以来一直专注于新能源

	汽车领域，作为国内最早向比亚迪批量供应通过铝合金挤压工艺及FSW等新型工艺制造的电池盒箱体生产企业。截至目前，公司已成为比亚迪新能源汽车铝合金电池盒箱体第一大供应商，积累了丰富的产品的开发和生产经验。目前，公司拥有铝合金材料研发、产品设计、先进生产工艺以及规模化生产的完整业务体系，能够共同参与到下游新能源汽车厂商的整车和关键零部件开发中，以快速响应下游客户的需求。 公司研发中心按照国家级实验室标准建立，目前已经获得省级企业技术中心的认定。公司配备了完善的检测分析设备，包括电池箱体挤压实验机、蓝光检测仪、X光检测仪、三坐标测量机、ARTUS直读光谱仪、电子万能拉伸机、金相显微镜、盐雾试验箱、新能源汽车液冷高低温测试机等。截至2024年12月31日，公司共有专利权142项，其中包括23项发明专利，正在申请的发明专利11项，覆盖了电池盒箱体、电芯外壳等新能源汽车动力电池系统零部件的关键生产工艺和产品结构设计。 2、产品优势 公司自成立以来，一直专注于以电池盒箱体为核心产品的新能源汽车动力电池系统铝合金零部件的研发、生产和销售。在新能源汽车快速发展的背景下，公司已形成了较强的技术研发能力，在高性能铝合金材料研发、数字化全流程挤压控制技术、先进FSW焊接技术等方面处于行业领先水平，能够与客户进行高集成化电池盒箱体、超薄电芯外壳等新能源汽车电池系统关键零部件产品的同步开发，并可持续供应性能优异、质量稳定的产品，在产品一致性和稳定性方面形成了较强的壁垒。公司产品可满足CTM、CTP以及CTB等不同代际，轻卡、重卡，矿卡用电池盒箱体等动力电池系统集成技术，并已量产包括钎焊水冷板液冷集成、钎焊直冷集成，型材水冷板直冷集成在内的多种先进电池盒箱体产品。公司供应的新能源汽车均未因电池盒
--	---

	箱体质量问题发生召回事件，产品质量得到了下游客户的一致认可。 3、客户优势 电池盒箱体产品的设计和开发需要整车厂商、动力电池厂商以及电池盒供应商共同参与，定制化属性较高，是新能源汽车电池系统的关键零部件，客户一般不会轻易更换该类供应商。同时，下游客户在选择供应商时会执行严格、复杂、长期的认证过程，需要持续对供应商研发和技术创新能力、量产供应能力、专利及工艺技术、质量控制能力等进行全面的考核和评估，而且对产品建立了严格的测试和验证程序。由于汽车行业的质量溯源要求，同时考虑到验证周期较长以及变更供应商带来的成本和不确定性，新能源汽车及其一级配套企业与上游供应商一旦建立良好的合作关系后，正常情况下不会频繁更换。此外，随着目前新能源汽车电池系统集成技术逐渐向CTP、CTB等方案过渡，电池集成化发展趋势也进一步增强了零部件供应商与下游客户的深度绑定。 自2015年成立以来，公司已成长为国内领先的新能源汽车电池盒箱体制造商之一。依靠卓越的研发设计实力、优异的产品性能、完善的配套服务体系和及时的产品交付能力，公司获得了良好的行业认知度，积累了广泛的客户资源。作为国内最早向比亚迪批量供应通过铝合金挤压工艺及FSW等新型工艺制造的电池盒箱体生产企业，公司继续保持为比亚迪新能源汽车铝合金电池盒箱体第一大供应商，建立了长期稳定的合作关系，并逐步开拓了宁德时代、中创新航、宇通、徐工新能源等新能源产业下游整车厂商和动力电池厂商。上述客户均为信誉良好、规模较大、具有一定行业地位的知名企业。公司核心客户优质稳定，且能保持长期合作关系。 公司凭借与客户的长期合作关系，已经在产品同步开发、
--	---

	质量控制、生产规模、供应保障、售后服务响应等方面形成了较强的竞争力。由于公司下游客户对供应商的前期考核周期长、质量服务要求严格、评审认证体系复杂，因此其供应商更换成本较高，一旦建立合作关系不会轻易变更。公司长期积累的核心客户资源为未来持续发展奠定了坚实的基础。 4、规模优势 汽车零部件的生产具有明显的规模效应。2024年，公司主要产品产量持续提升。2024年，公司生产电池盒箱体约86.68万套，销量81.26万套。根据中汽协数据，2024年我国国内新能源汽车销量约为1286.6万辆，据此测算公司电池盒箱体产品的市场占有率约为6.32%，已位于行业前列。大规模的生产能力确保公司能为客户提供及时稳定的交付，同时降低产品生产成本，增强公司的盈利能力和市场竞争地位。截至目前，公司已为比亚迪、吉利汽车、宁德时代，中创新航等国内主流新能源汽车厂商，PACK厂商供应超过162款车型的电池盒箱体产品，累计销量已超过280万套。 5、团队优势 公司创始人何峰先生深耕铝合金行业近四十年，在先进铝合金材料研究、产品开发及应用等方面拥有丰富经验，对行业的发展具有深刻理解，能够基于国家产业政策、行业发展趋势和公司实际情况制定公司战略发展规划，驱动公司的持续发展。公司作为业内率先采用铝合金挤压技术规模化生产电池盒箱体的企业之一，完成了对传统钢材和压铸件的替代，推动了新能源汽车的“模块化、平台化、轻量化”的进程，实现了电池盒箱体产品的不断创新和迭代，助力新能源汽车电池系统集成技术的进步。 公司核心团队在研发、生产、质量管理等方面积累了丰富的经验，掌握了以电池盒箱体为核心的新能源汽车动力电池系
--	--

	统零部件的专利技术和先进生产工艺。公司核心团队始终保持对行业发展趋势的密切跟踪，把握产业发展趋势和技术革新方向，能够通过持续工艺优化、产品升级确保公司在市场竞争中保持优势，拥有独立自主的技术创新能力。 二、购买宏联电子公司什么时候完成？对公司有何积极影响？ 目前，公司收购宏联电子正按计划有序推进。公司正在协同中介机构对标的公司宏联电子进行尽职调查、审计评估工作，并准备申报文件，将尽快完成草案披露和申报工作。收购完成后，公司与标的公司将形成“材料+精密制造”的优势，通过技术互补、市场协同及全球化产能布局形成协同效应。 三、公司今年以来客户及订单情况如何？ 公司新客户开发及量产情况良好。公司已与宁德时代、中创新航、宇通、徐工新能源签订长期供货协议，并取得多个电池盒箱体相关产品定点项目。2025年以来，公司新客户订单快速增长，公司大客户依赖问题得到根本改善。公司的主要客户比亚迪、宁德时代、吉利等量产订单持续、稳定。 四、面对下游客户的降价压力，公司是否有足够的议价能力？ 电池盒箱体产品属于“一车一配”的非标准、定制化产品，不同客户对于产品的细分功能、材料类型、外观结构以及其他参数的要求各不相同，使得公司产品不存在标准的市场价格。公司向客户销售产品的价格均通过竞争性磋商或招投标确定，交易价格为市场化结果。公司将持续加大研发投入，不断推出
--	---

	新产品，以保证利润水平。
附件清单（如有）	无
日期	2025年7月16日