

证券代码：002245

证券简称：蔚蓝锂芯

江苏蔚蓝锂芯集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-Q3-01

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	天风证券 孙潇雅、薛舟、杨志芳 招商证券 陈宇超 东吴证券 曾朵红、阮巧燕、岳斯瑶、朱家佟、赵依然 华福证券 邓伟、游宝来、魏征宇 财通证券 韩家宝、尹森 瑞银证券 李昆仑 中金公司 王颖东 民生证券 席子屹 等券商分析师 75 人，公募基金 30 人，私募基金 63 人，保险机构 6 人，银行及银行理财机构 1 人，QFII/QQFII 机构 2 人，境外机构 12 人，其他机构 44 人，合计参会人员 232 人。
时间	2025 年 8 月 19 日 9:30-10:40
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 何忠道 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首先简单介绍了公司 2025 年上半年经营情况： 2025 年上半年实现营业总收入 3.73 亿元，同比增长 21.59%；实现归属净利润 3.33 亿元，同比增长 99.09%；扣非净利润 3.56 亿元，同比增长 186.51%。 从分行业数据来看，营业收入均保持增长，尤其是锂电池增长

尤为明显。锂电池业务营收接近 17 亿元，同比增长 44.24%，LED 业务营收约 8.6 亿元，同比增长 14.60%，金属业务 11.90 亿元，同比增长 2.86%。从归属于上市公司净利润数据来看，锂电池业务贡献最大，达到了约 1.5 亿元，LED 利润贡献增长明显，约 9200 万元，金属业务贡献比较稳定。而且各项业务的毛利率也均同比增长。

从以上整体数据来看，公司营业收入和整体的毛利率、净利率锂电池的单颗盈利等等，都呈现出共振向上的这样一个趋势。

提问环节：

问：上半年锂电池出货情况如何？

答：二季度的出货量约 1.77 亿颗，一季度约 1.33 亿颗，整个上半年合计约 3.1 亿颗的出货量。

问：公司出货量提升的趋势非常明显。这个是由于下游补库，还是市占率在提升？或者是新品类开拓等其他原因？

答：公司锂电池 20 年的经营历程中，除非特殊情况，大部分时候对于这个细分赛道的周期性不明显。增长的因素，一是行业本身存在一个复合增长，整个电动化无绳化进程还在持续，电芯需求总体是增长的；二是公司进入国际大客户多年，对于竞争对手而言，我们逐步开始不仅仅满足于普通产品，也在往中高端的领域在走，我们已经有一些领先的产品。

问：能不能展望一下下半年的出货，以及马来西亚工厂情况？

答：公司在年初定的目标是销量 50% 以上的增长，目前这个目标没有调整，2024 年出货是 4.4 亿颗左右，今年上半年出货约 3.1 亿颗，国内的产线稼动率已经比较高了，下半年有马来工厂正在爬坡，相较于我们国内的新产能的爬坡来看，马来节奏要慢一点，达产时间可能要增加 50% 左右。

问：请问一下锂电池这个单位盈利提升的原因和中长期趋势是怎么样的？

答：最主要的还是稼动率的提升带来的单位成本费用的一个下

降，另外，确实我们的整个的产品结构也在持续的优化和升级的过程当中。从整体的趋势来说的话，我们是在不断的往中高端、差异化的产品在走，同时，我们上半年也在跟客户谈判了价格提升，有一些会在下半年体现。

问：LED 盈利能力提升非常明显，主要原因是哪些？

答：LED 的整个毛利率也好，盈利的规模也好，确实是我们三个业务板块里面增速最明显的。主要得益于两个方面的因素。第一个方面是市场端的。去年的下半年开始，一些补贴的政策，对于整个的需求的释放和提升是有贡献。家电类、消费类、电子类这些都是一些补贴的政策刺激的一些需求。另一个最重要的就是公司持续走高端化差异化的战略，产品结构持续的优化，在 LED 同业的公司里面，我们不追求产能，但盈利能力是最出色的。

问：能不能按照下游的那个应用场景对电芯做一个拆分？

答：工具（包括手持式和园林工具）还是最大的一块，今年的占比大概还有 70%；智能出行领域大概是 20%；其余 10%是清洁电器为主的，也包含像安防、医疗、BBU、机器人/机器狗、无人机等等。从产品规格来看，21700 产品上半年约占 23%左右。

问：BBU，还有在机器人机器狗这两块可能大家预期前景比较大的方向里头，我们的这个布局和进展的情况。

答：公司一直在积极布局新兴赛道，像 BBU 领域，我们四五年前就在布局了，也为此开发了不同的产品，18650 的产品 2024 年、2025 年都有出货；21700 规格上我们准备了 4 款产品，有三元体系，也有磷酸铁锂体系。再比如机器人机器狗领域，我们跟宇树已经合作多年了，现在有很多类似企业，我们跟几十家都有对接。这些都是我们对未来的布局，我们认为 BBU 的应用突破可能要早一点，机器人机器狗对于电池的真正放量可能还需要几年时间，但我们会一直跟进。

	<p>问：关税政策的影响如何？</p> <p>答：第一，工具里面的专业工具，是刚需；第二、我们的出口一是直接美国非常少，另外基本都是 FOB，基本都是工厂或者码头交付；第三，我们马来工厂投产了，是这个赛道为数不多的拥有海外产能的。</p> <p>公司董秘房红亮先生最后做了简单的总结：</p> <p>各位投资人，从经营情况来看，第一，主业这一块的增长，还是有比较确定、持续的这样的一个支撑。第二，像 BBU，机器人、机器狗，eVOTL 这些新动能，在未来几年会慢慢体现出来，公司会持续积极的布局。</p> <p>感谢大家的参会，也感谢大家一如既往的关注、关心和支持。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 8 月 19 日