

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-Q2-03

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	财通证券 张一驰 韩家宝、招商证券 陈宇超、天风证券 孙潇雅 薛舟、浙商证券 黄华栋、中信证券 於学鑫、兴业证券 李峰、海通证券 马天一、华福证券 邓伟 柴泽阳、中泰证券、银河证券、中邮证券、中银国际证券、中信建投证券、中信保诚基金、中科沃土基金、中航证券、中国人寿、民生银行、中金公司、工商银行、北方工业、浙商证券、招商基金、长盛基金、长江证券、长城证券、张家港高竹私募、粤民投(广州)金融投资、粤开证券、涌德瑞烜(上海)私募基金、甬兴证券、永赢基金、盈科创新资产、英大证券、银河基金、一维创投、兴银理财、信达证券、新联合投资、新华资产、西南证券、西藏源乘投资、西藏合众易晟投资、西部证券、西安清善、万家基金、统一证券投资信托、天津远策投资、太平洋证券、苏州一典资本、苏州高新私募基金、世纪证券、深圳市尚诚资产管理、深圳市前海登程资产管理、深圳市红筹投资、深圳市恒信华业股权投资基金、深圳前海互兴资产管理、上海展向资产管理、上海羿扬资产管理、上海喜世润投资、上海天猊投资、上海世诚投资、上海慎知资产管理、申银万国证券、上海龙全投

	<p>资、上海聚鸣投资、上海涇溪投资、上海和谐汇一资产、上海合道资产、海通证券资产管理、上海贵源投资、上海复胜资产、上海福实管理、上海方物私募基金、上海赤懿投资、山东铁路发展基金、三峡资本、群益证券、青岛普华投资、青岛城投城金控股、平安银行、平安养老保险、鹏华基金、宁波三登投资、南京证券、南京双安资产、南方基金、摩根士丹利华鑫基金、明润投资、民生证券、曼林(山东)基金、兰馨亚洲投资、开源证券、君义振华(北京)管理、锦绣中和(北京)资本管理、金股证券投资咨询、江阴米利都私募基金、建信保险资产、嘉实基金、基石资产、汇添富基金、汇泉基金、汇华理财、汇丰前海证券、华鑫证券、华夏财富创新投资、华西证券、华美国际投资、华金证券、华福证券、华创证券、华安证券、花旗环球金融亚洲有限公司、鸿运私募基金、宏利投资管理(香港)、昊泽致远(北京)、杭州新干懋业私募基金、杭州乐趣投资、海南果实私募基金、果行育德管理咨询、国信证券、国投证券、国投证券、国泰君安证券、国泰基金、国盛证券、国开证券、国华兴益保险、国海证券、广州云禧私募证券投资基金、广州玄甲私募基金、广州睿融私募基金、广发证券资产管理(广东)、广发基金、广东正圆私募基金、广东邦政资产管理、光大证券、富瑞金融集团香港、富安达基金、福建豪山资产、东吴证券、东海证券、东方证券、东北证券、德邦证券、创金合信基金、财通证券资产管理、北京源乐晟资产管理、北京京港伟业投资、北京富智投资、北京风炎私募基金、宝盈基金、百川财富(北京)投资管理、安信基金、POPININT、MILLENNIUM CAPITAL MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED、IGWT Investment 等分析师、研究员、基金经理</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 4 月 19 日 20:00-21:30</p>
<p>地点</p>	<p>进门财经路演平台</p>

<p>上市公司接待人 员姓名</p>	<p>董事会秘书 房红亮 财务总监 张宗红 证券事务代表 吴向阳</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>公司董事会秘书房红亮先生简单介绍了公司 2024 年一季度经营情况：一季度实现营业收入 14.30 亿元，同比增长了 46.77%；归属上市公司股东的净利润 7,066.51 万元，同比增长了 663.09%。分行业来看，锂电池、LED 以及金属物流三个主要经营单元，营业收入和净利润均实现了同比增长，尤其是锂电池毛利率较 2023 年度进一步修复。</p> <p>提问环节：</p> <p>问：一季度锂电池出货量情况如何？对于后面季度的出货及单颗利润的展望如何？</p> <p>答：一季度锂电池计入营业收入的出货量大约在 7500 万颗左右，超额完成了原来设定的季度目标。正常情况下，一季度在全年四个季度中销量要少一点，我们的目标是二季度继续保持出货量的提升。我们对全年 4 亿颗左右的总体目标还是有信心的。同时，随着海外大客户的恢复，单颗盈利也会得到修复；另外，随着稼动率的提升，单颗成本也会有下降。</p> <p>问：目前公司锂电池库存情况如何？</p> <p>答：从成品库存来看，对应销售来讲，也就一个月左右的库存量。</p> <p>问：公司锂电池客户结构与产品结构情况怎么样？</p> <p>答：一季度来看，我们海外客户销量占比在 38%左右，营业收入约占 44%，海外销售还有提升空间。从产品结构来看，对于 2024 年全年，我们的目标是工具等倍率型电池占到 80%，容量型的两轮车占到 10%左右，其他场景 10%。</p> <p>问：公司年报上说可能会对一些新兴的下游应用场景做一些拓展，比如说像什么 eVTOL 这方面，公司在年报的研发上也有体现，能不能介绍一下这方面的情况？</p> <p>答：对于低空飞行器这一块，我们大概在 22 年的下半年就开</p>

始研究这个场景。当时主要是看到我们海外的同行在布局这个场景，所以我们市场部门开始研究 eVTOL 这些主机厂以及他们的一些产品需求。海外客户的接触与技术交流是在 23 年初的时候，国内的客户交流集中在 23 年 4 季度，我们与国内外几家客户签了 NDA，进行了产品需求、技术参数以及产品研发方面的一些技术交流。海外市场使用小圆柱解决方案的比例较高，国内市场使用软包解决方案的比例高于海外市场。公司愿意在这个场景上投入资源进行早期布局，主要考虑到两个因素：一是该产品对倍率要求较高；二是国内外圆柱电池的总体使用比例较高，这两点与公司的技术积累与产品形态的匹配度非常高。目前我们有 21700 和 46950 的几款产品在开发中。

问：介绍下 BBU 市场情况。

答：关于 BBU 后备电源这部分，这个场景目前还是海外的三星 SDI、LG 和松下这些日韩厂商在供应，其中三星 SDI 占了最大一部分。我们算是国内率先有一定量出货的电芯厂，量还不小，主要是给到台湾地区的电源解决方案一些工厂，还有一部分产品在主机厂做样品测试。BBU 这个场景随着全球算力需求的提升，量还在增长，对公司未来业绩的持续成长也会产生贡献。

问：公司两轮车拓展情况？

答：我们全年预期的两轮车出货量占比在 10%左右，从一季度来看出货情况好于预期，实际上占到了 16%左右。我们在两轮车的定位主要还是在海外的 E-Bike 和电动摩托车，我们会更多的投入销售资源，去拿到更多质量相对来说好一些的订单。

问：金属物流以及说 LED 这两个板块情况如何？

答：金属物流是公司比较稳定的业务，这几年一直保持着小幅的利润增长。

LED 这一块整个的变化会大一些，主要源于我们的产品结构以及订单结构有一些变化。我们这几年一直在从普通照明往显示背光类转。同时，海外的订单也在不断的增加比重，刚过去的

	<p>一季度，我们海外的订单已经超过三成，对于 LED 今年业绩目标的达成，我们比较有信心。</p> <p>问：之前公司也在研发钠电池，现在情况怎么样？</p> <p>答：现在钠电池已经具备了连续大规模量产的工艺能力了，我们自己的目标设定的就是能够把工艺打通。当时研究这一块也是为了我们新兴的场景，比如说像电动摩托车、储能，包括一些带电量比较大的户外园林工具。至于何时连续大规模量产，要动态的去看，涉及到上游材料成本优势的体现、品质的稳定等等，以及下游客户的接受程度。我们会继续关注这一块，尤其是材料的更新迭代等。</p> <p>公司董秘房红亮先生最后做了简单的总结：应该说一季度公司开了一个好头。金属物流以及 LED 业务应该说还是有一些超过我们的预期，锂电池这一块的修复是最明显的。对于公司今年的目标，上市公司还是充满着信心，正在在围绕着这个目标在奋斗。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 4 月 19 日