

骆驼集团股份有限公司

投资者调研沟通活动纪要（2025 年 5-6 月）

活动类型	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师/投资者会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
主要参与单位名称	国泰海通证券、中泰证券、中信建投证券、信达证券、开源证券、招商证券、长江证券、大成基金、平安养老、国投瑞银、华夏基金、银华基金、天弘基金、三井住友德思、泰信基金、中信保诚、华商基金等
地点	公司会议室、策略会会场等
公司主要接待人员	董事会秘书等

主要交流问题：

1、公司今年一季度业绩大幅提升的主要原因是什么？

2025 年第一季度，公司净利润大幅增长并创下 2021 年第二季度以来的新高水平，实现归属于上市公司股东净利润约 2.37 亿元，同比增长 51.89%。

公司的经营发展取得了不错的开局。铅酸电池业务稳步增长，其中海外市场贡献了较大的同比增速；低压锂电池销量延续了较好的趋势；资产运营效率提升和期间费用率优化等因素共同促进了一季度整体利润水平的提升。

2、公司在锂电池行业主要聚焦在低压锂电领域，主要原因是什么？

公司根据锂电池行业的发展特点，转而聚焦于功率型低压锂电业务。随着新能源汽车市场的快速发展，特定车型对低压锂电的需求逐渐增加。功率型低压锂电，在汽车的应急功能、电子化、智能化等方面的需求具有独特优势，市场需求因此逐步放量。

公司紧跟市场趋势，积极布局功率型低压锂电业务。在此过程中，公司成

功进入行业多家客户的低压锂电供应体系，并获得了宝贵的经验，为公司在功率型低压锂电领域的发展奠定了坚实基础。公司后续会依托低压锂电业务的技术积累和市场经验，尝试拓展新的业务领域和实现该项业务的多元化发展。

3、低压锂电市场的特点是什么？市场格局如何？

低压锂电产业链涉及电芯、硬件平台、软件控制策略等多个环节，具有一定的定制化开发需求等特点。目前行业内企业在技术创新、产品定制及客户服务等方面均保持了自身的差异性。公司后续会持续投入创新研发，不断提升低压锂电产品的性能和质量，满足差异化的客户需求，更好的覆盖多元化的应用终端。

4、公司海外业务的销量在 2023 年的增长速度放缓，主要原因是什么？

2022-2023 年，公司开展了海外业务的咨询项目，在此基础上，公司全面梳理了海外各大区域的市场、公司自身资源禀赋以及业务模式，并针对性的进行了全方位的组织优化和架构变革。2023 年上半年，公司海外制造产能的释放受阻和海外业务的综合交付工作也经历了一些的不利影响。整体上，公司在海外事业部架构和业务优化后，销量重回高增速区间。

5、近几年国内前装零部件市场竞争激烈，公司如何看待？

公司深耕配套市场多年，一直坚持保障客户的利益。在新的市场环境下，公司坚持维护产品和服务价值，通过技术升级与产品定制化服务打造企业竞争力，积极实现公司与客户的价值共赢。

近几年的市场变化是汽车市场发展一定阶段的结果，长期来看，新车市场电子化、智能化、高端化预计会推动零部件行业更好的发展和带来更广阔的市场空间。

6、公司在国内后市场的市场策略如何？

公司在维护替换市场实施差异化发展的策略，针对不同市场，推出针对性的品牌和产品，覆盖各类市场需求。

自 2017 年起，公司强化针对经销商/服务商的服务，每年根据市场反馈调

整品牌定位和销售策略，在特定区域实施专项项目，赋能更多的经销商/服务商。公司后续也会增加不同品牌在不同区域的拓展力度，持续跟踪市场效果，并适时调整策略。