

重庆市紫建电子股份有限公司

2024 年度业绩说明会投资者活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活 动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐其他：（请文字说明其他活动内容） ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐电话会议
---------------	--

	上，在能量密度上会有相对明显的优势。随着现在智能穿戴产品的日益多样性，对异形电池的需求也日渐增加，尺寸灵活、形状实用性叠片工艺也具有很强的优势。半固态、固态电池在消费电池领域的应用会是革命性的突破。在当前锂离子电池体系下，液态锂电池是由正极材料、负极材料、电解液、隔膜四大主材组成，依靠高镍三元正极、硅碳负极和电解液的组合可能在未来将达到性能极限，固态电池在能量密度和安全性能方面将大幅提高。当然固态电池的商业化进程仍面临诸多挑战。在技术层面，固态电解质的稳定性、电池的结构设计、制造工艺等方面仍需进一步优化；此外，固态电池的成本较高，限制了其大规模应用。但随着研发的持续深入和产业链的不断完善，固态电池的商业化应用前景仍然十分明朗。 二、从事消费类锂电池生产销售的公司很多，竞争很激烈，公司如何看待这样激烈的竞争环境的？ 答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持！任何一个行业都不会只有一家公司，我们消费类锂电池也存在很多友商，充分说明大家都看好这个行业的发展，才会选择进入这个行业，形成了一个充分竞争的市场。也正是因为这样激烈和良性的竞争环境，不断促进公司对技术和产品创新的开拓。消费类锂电池其实是一个技术门槛比较高的行业，紫建始终坚持产品和生产本身，做好产品，在研发上不断投入和创新；同时锂电池是一个重要的安全元部件，对客户来说，往往需要较长时间的导入期和验证期，紫建已经累积了大量的经验和优质客户，所以面对激烈的竞争环境，紫建将持续发挥和提升自身的技术，同时在生产和客户的经验方面先发优势，促进公司的发展。 三、在经历了2023年行业需求疲软之后，公司在2024年业绩和盈利能力实现了大幅增长，请问公司主要的增长动力来自哪里？ 答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持！行业方面，在经历了2023年行业普遍承压之后，锂电市场逐步回暖，加上消费电子产品周期相对较短、更迭较快的特点，锂电需求端呈现出良好的增长势头。产品端，公司一直在做多元化的调整和布局，以更好地
--	---

	顺应行业变化、满足市场客户需求，产品收入构成占比日渐合理；同时，公司不断提升技术研发和创新能力，为进一步提升产品的价值空间和市场竞争力创造条件。在成本端，原材料价格向下调整，相对更加稳定，公司也持续在降本增效和自动化率上采取有效措施，从而进一步提升毛利率。 四、在新兴消费电子领域，公司认为后续的增长主要来自哪里？ 答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持！随着生成式人工智能的迅速普及和商业化应用，新业态、新应用、新需求持续涌现，促进终端智能交互升级和硬件设备增长，引发消费电子市场新一轮创新热潮，锂离子电池作为新兴消费类电子产品的重要组成部分，也将直接受益于新兴消费类电子产品市场的快速发展保持持续增长。现有产品的良性增长，TWS耳机主要依托智能手机品牌的主导，但高性价比品牌与细分市场创新也为消费者提供了更多的选择空间。随着科技的飞速发展，智能可穿戴设备已经成为人们日常生活中不可或缺的一部分，尤其是腕戴设备，如智能手表和手环，更是凭借其便捷性、健康监测、个性化、运动性、高颜值、支付、解锁、与智能家居联动等功能优势，为人们日常生活、出行、健康监测等方面都提供了极大的便利性和体验感，赢得了广大消费者的青睐。其中智能戒指将配饰属性和监测功能巧妙结合，并以其极致轻便、精确监测的独特性和新颖性而备受市场和消费者关注，不仅填补了智能腕带设备的创新空白，也有望成为下一代智能可穿戴设备的重要增长点。智能眼镜作为一种创新型可穿戴设备，不仅集成了相机、眼镜和蓝牙耳机等多重功能，更专注于为用户提供卓越的智能音频体验，这类眼镜与侧重于视觉增强的AR眼镜有所不同，更适合运动、户外、工作和学习等多种特定场景；若在硬件研发和功能创新上取得突破，有望为整个行业注入新的活力和增长点。智能家居、智能影像设备等也有较大的增长空间。以智能控制为核心，将家电、智能家电、智能音箱、AI玩具、陪伴机器人以及智能安防等智能家居设备进行管理，实现产品互联、人与设备的交互，促成智能家居市场规模的不断扩大。随着户外摄影、
--	--

	短视频和在线直播等新媒体形式的迅速崛起和广泛传播，带动了智能影像设备市场的快速增长。公司积极践行“应用一代、储存一代、研发一代”的前瞻性技术研发路线，持续提升自主创新能力和竞争优势，积极把握每一个可能的市场增长前景，打开公司的成长空间。
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 18 日