

证券代码：688819

证券简称：天能股份

天能电池集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	2022年03月30日—2022年04月10日 华泰证券、西南证券、浙商证券、中信证券、光大证券 汇添富、中庚基金、华安基金、国投瑞银、东海基金、 长江养老、民生加银等
时间	2022年03月30日—2022年04月10日
地点	天能股份公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、财务总监兼董事会秘书胡敏翔先生； 证券事务代表余芳蕾女士； 相关业务部门负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p><u>Q1: 电动轻型车方面，目前铅酸市场空间多大？增速多少？</u></p> <p>A1: 电动两轮车这两年的增长比较快，截止到2021年底，保有量已经达到了3.4亿辆，去年新车数量也在4500万辆。乐观预计，整个中国电动两轮车的保有量可能会超过4亿辆，未来每年的新车净增量大概在2000万辆。从国内来看的话，对于电动两三轮车还有包括低速电动四轮车等电动轻型车，对于铅蓄电池的需求在每年5%-8%的增长速度。另外随着疫情的逐步恢复，海外市场需求比较旺盛。我们去年在海外市场业务的增幅超过了80%，我们预计未来在海外市场的电动轻型车领域，整体规模不会小中国大陆的规模。海外市场的保有量大概在3000万辆左右，可以看出电动两轮车有一个非常大的空间。2021年，公司在东南亚一些国家建立办事处，下一步公司计划跟随下游的整车企业集体出海，在海外实行本地生产、本地销售和本地服务的规划。</p> <p><u>Q2: 锂代铅的趋势如何应对？</u></p> <p>A2: 根据高工锂电数据，2021年锂电池在国内电动两轮车领域大概有10GWh的销售量。公司去年在电动轻型车电池的销售为92GWh，因此整个行业的需求大概是180GWh左右，可以看出锂电池的占比大概是5%的一个水平。目前来看，由于共享电单车需求的下降，还有锂电原材料的大幅上升，锂电池在电动轻型车领域的适用性与铅蓄电池相比不具备优势。因此预计未来在电动轻型车，仍然是以铅蓄电池为主导的产业，锂电池作为高端和一线城市市场的配套。即便所有一线城市的这个电动两轮车全部换锂电，锂电的渗透率大概也就是7%</p>

的比例。

目前来看，由于新能源汽车的需求非常旺盛，使得锂电的材料价格快速上涨，给锂电池成本造成巨大压力。虽然从去年年底，包括今年年初，电动两轮车的锂电价格一直在做相应提升，但是还没有办法完全覆盖原材料的涨价。在电动两轮车领域，有一个比较大的悖论就是它的产品价格要对标铅酸，但是它原材料的价格却是对标新能源汽车，这样就使得它成本压力是非常大的。当然锂电价格产品的一个上涨也为铅酸电池的一个提价开了一定的空间。所以说今年铅酸的需求不仅有规模的增长，也有一定的提价空间。

Q3: 公司看待今年铅酸原材料的价格上涨，销售端能对冲这部分成本上升吗？公司如何应对原材料上涨的挑战？

A3: 2021 年公司铅蓄电池的每 GWh 平均售价跟 2020 年相比整体上涨了 3%，2021 年的平均铅价比 2020 年平均上涨了 2%。由于辅料价格的上涨影响成本大概在 3%~4%，从这个数据可以看出，去年公司毛利率下降是辅料价格上涨造成的。原因是在过去公司产品的定价机制是围绕着铅价进行波动的，因为铅占到整个原材料成本大概 70%~75%，过去辅料价格相对来讲还是非常稳定的，但是去年由于各种情况，使得整个辅料出现了短期大幅上涨。特别像硫酸，价格上涨了 3 倍。此外像塑壳、隔板和还有少量添加剂的金属，涨幅也都超过了 50%。由于公司过去一直是连续库存式生产，所以整个生产不会因为材料价格的大幅波动做调整，还是会继续连续生产。所以过去的定价机制没有讲成本压力迅速传导到终端，使得去年整体成本承压，毛利率受到一定影响。去年四季度开始，公司已经逐步将定价机制调整为按照整个原材料的价格波动。。从目前来看，整体市场反馈较为正面，接受度也较高。未来公司会延续所有原材料的价格波动综合考虑调价机制，可以预期今年铅蓄电池毛利率会改善。

Q4: 公司锂电有亏损，请介绍一下公司锂电的产销情况

A4: 公司锂电去年主要还是主攻电动二轮车市场，但锂电原材料价格大幅度上涨，导致公司锂电成本压力很大。因此我们确定了保证战略客户的原则，对小牛、九号等锂电订单做相应供应。2022 年公司锂电业务将重点突破储能市场。

Q5: 公司锂电业务发展战略，包括产能布局、客户来源、技术路线等

A5: 截至到 2021 年底，我们整个锂电产能是 3GWh，今年年底我们将努力实现销量的稳步增长。此外我们这次业绩公告也提到了一个新的锂电产能布局，就是 15GWh 的储能和动力电池产能建设项目，综合看来，公司锂电产能到 2025 年，将达到 30GWh 左右。针对于锂电市场，公司目前确定聚焦在储能及小动力市场，积极拓展电动工具等领域。2021 年，在国内储能市场，公司与发电侧、电网侧和用户侧等客户都进行了一系列的战略合作。另外在海外，我们与帅福得合作，可以借助帅福得在海外市场的影响力和分销渠道，拓展海外储能业务。目前来看，预计每年大概会有 1~2GWh 的订单，所

	<p>以公司在锂电储能领域的产能建设是完全是以客户作为支持的。</p> <p><u>Q6: 公司启停电池和两轮的盈利能力差异有多少?</u></p> <p>A6: 这两个业务有协同效应。启动启停整体产业规模也很大。该领域龙头企业骆驼股份毛利很可观。他们管理费用率净利率有改善空间。净利率高于我们小动力。所以公司会利用我们的渠道供应链, 将毛利提升到比较好的情况。目前公司由于整体规模效应还没显现, 所以整体启动启停电池毛利比小动力要低一些。主要是规模没上去</p> <p><u>Q7: 公司的海外储能市场目前有什么计划呢?</u></p> <p>A7: 海外的储能市场主要分户用和商用两个方向。在过去两年户用的需求非常旺盛, 因为海外的峰谷电价差非常高, 不像国内峰谷电价差最高也就是6毛左右, 在海外的峰谷电价差基本都在2块的水平, 所以海外户用储能价值相对较高。公司前期受限于产能限制, 在这个市场真正产生的销售比较少, 但下一步公司将重点拓展该领域。首先我们将通过帅福得在欧洲的分销网络将市场打开。目前预计法方帅福得每年大概是1GWh~2GWh的储能订单需求。</p> <p><u>Q8: 氢燃料电池的发展规划?</u></p> <p>A8: 公司自2017年启动氢能项目, 正式展开对燃料电池的多项关键核心技术材料及电堆展开研发, 到2021年已经实现公司化运营, 并拥有了一支由院士专家顾问、国家级引才计划专家等组成的专业的研发团队。该团队承担了浙江省2020年度省重点研发计划择优委托项目, 并作为国家行业标准委员会成员参与制定了相关行业标准。成功申报相关专利30余项。目前公司在系统、电堆等领域都取得关键性突破。2021年公司先后获得5项浙江省省级新产品, 1项浙江省重点高新技术产品等奖项, 目前公司整体的技术水平位列国内第一梯队。此外公司积极推动产品商业化落地, 2021年搭载公司燃料电池系统的开沃牌客车和吉利客车, 已经进入工信部产品目录, 部分已经投放上市。未来公司将在持续提升产品技术实力的同时, 不断推动产品城市示范运营, 持续推进产业链布局, 完善整体氢能生态链构建。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年04月11日