

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：2022-002

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	天能股份个人股东	
时间	2022年04月15日	
地点	上证路演中心视频+网络文字互动	
上市公司接待人员姓名	董事长张天任先生 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；	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：请公司介绍一下公司燃料电池业务的发展优势。</p> <p>A1：天能在2017年起对燃料电池的多项关键核心材料、零部件以及电堆展开研发。为快速推进燃料电池技术的产业化，集团于2021年2月成立了浙江天能氢能源科技有限公司。</p> <p>1、研发实力</p> <p>我们现已组建了一支由院士专家顾问，国家级引才计划专家、业界资深专家组成的研发团队，配备了设备齐全的氢能源研发中心，承担了浙江省2020年度浙江省科技厅重点研发计划择优委托项目，并获批了湖州市车用燃料电池重点实验室，并作为国家行业标准委员会成员参与制定国家标准2项，成功申报相关专利30余项，浙江省省级新产品及高新技术产品多项。</p> <p>（1）天能在催化剂、膜电极、金属板、石墨模压板等方面都取得了突破，并建立起了中试化批量产线。</p> <p>（2）电堆：通过自主研发，研制出面向氢储能电站市场的30kW、40kW、60kW、80kW石墨板电堆，面向交通领域的百千瓦级（100~150kW）大功率金属板电堆，150kW金属电堆已经通过国家强检，220KW金属电堆正在组装测试中，今年下半年前能够投放市场。</p> <p>（3）系统：已完成50W-120KW多款燃料电池系统的开发。</p> <p>2、产品实力</p> <p>（1）3月，联合雅迪发布氢能源电动自行车</p> <p>在今年3月举办的北方国际自行车电动车展览会期间，天能与雅迪集团围绕氢能电车达成战略合作协议，双方将携手推进氢能电池研究，正式发布氢能源电动自行车，共同推进氢能源电动自行车商业化进程。</p> <p>（2）4月，天能电堆产品配套观光车</p> <p>由天能氢能源公司自主研发的高性能TNFC-LP2020型号水冷式电</p>	

堆产品，于2021年4月份正式匹配德燃动力的FCV6座版观光车，并在嘉兴基地进行示范运营。

(3) 6月，装在天能燃料电池电堆的金龙客车进入工信部名单
2021年6月，工信部公布了第345批《道路机动车辆生产企业及产品》名单，装载着天能T60-C氢燃料电池系统的南京金龙NJL6106产品型号的燃料电池城市客车上榜。这标志着天能氢燃料电池系统成功进入了燃料电池汽车应用领域。

(4) 8月，与吉利商用车集团签署战略合作协议。12月，吉利远程牌燃料电池城市客车上榜工信部名单

8月9日，天能氢能源与吉利商用车集团签署战略合作协议，双方将根据国家氢能发展政策及氢燃料电池汽车发展政策，围绕氢能终端应用场景，就产品开发、技术合作、示范运营、市场拓展等领域展开深入合作。

(5) 9月，与徐工特机签订战略合作协议，发布的新品力鼎系列产品

“力鼎”系列是天能氢能源针对目前叉车动力/电池系统的部分痛点，自主研发的叉车用氢燃料电池系统。

3、制造优势

(1) 强大的生产制造以及管理能力。目前公司有完善匹配整车厂的产品开发流程，有完整产品研发设备和测试设备，有匹配整车厂产品试验验证的内容及评价体系，有相对完整并经验丰富的研发团队，有多种车型运营数据积累。同时公司的电堆可以系统需求定制化开发，从性能、成本控制上更具优势。

(2) 目前，天能中试产能能做到一年1000套。

4、行业认可

2021年，公司燃料电池产品荣获多个奖项，包括：「2021年度中国氢电产业链国产化优秀贡献奖」、「年度燃料电池产品奖」。2021年9月，我们还获得第二届中国氢能与燃料电池汽车产业峰会“年度燃料电池产品奖”和“年度影响力企业奖”。2021年12月，天能氢能源参选的两轮车用空冷堆荣获高工氢电2021年度创新应用奖。

Q2: 请介绍一下公司锂电发展战略规划

A2: 公司将锂电业务视为公司的第二增长曲线，公司从2010年左右进入锂电产业，有着深厚的技术基础。2019年公司与法国道达尔旗下的帅福得进行合作，一方面，是看重法方作为全球具有实力能源企业，一起通过道达尔投资光伏与风电等新能源，天能与帅福得的合资公司一起发展储能业务，来共同探索未来的能源供给方案，同时在与帅福得合作，共同开拓海外的锂电市场，特别是储能方面的应用。公司在锂电领域，目标是在维持原有电动轻型车龙头地位的同时，也将积极拓展储能业务和电动智能电器市场。2021年，公司锂电也实现多项业务突破，在储能领域，公司成功交付了多项锂电储能订单。预计今年公司锂电储能业务仍将

呈现一个增长的趋势，公司也是对此非常具有信心。

2、就产能来讲，截止到 2021 年底，我们锂电产能是 3GWh，今年年底我们的目标是要达到 7GWh，到明年年底要达到 14GWh。3 月 31 日，公司又披露了新的对外投资公告，新建锂电产能 15GWh，所以结合一下，预计到 2025 年，公司锂电产能会达到 30GWh 左右。目前公司整体锂电产能按照储能 60%；电动轻型车动力 30%；电动智能电器为 10%的比例来规划，聚焦储能领域。

3、储能行业伴随着我国“双碳目标”的实施，正处于爆发的窗口期，未来市场前景广阔。目前公司面对的储能市场有两个，分别是国内市场和海外市场。国内市场主要是面向发电侧、电网侧和用户侧的客户，2021 年公司与华能、大唐和国家电网的地区公司签署的战略合作，今年也会有项目陆续推出。在海外市场，公司通过与帅福得的合作，通过帅福得在欧美市场的渠道来销售锂电储能产品，主要面向商用领域。

Q3：请介绍一下公司铅酸电池业务的未来增长空间及盈利状况

A3: 1、铅蓄电池市场发展空间巨大：依据国际市场研究 Marketsand 预计，2024 全球铅蓄电池的市场规模将达到 525 亿美元，折合人民币 3344 亿元。

2、铅蓄电池应用领域广

铅蓄电池是化学电池使用范围最广的电池。铅蓄电池主要有动力电池、起动启停电池、储能电池、备用电池和特种动力电池，主要应用于汽车、电动轻型车、新能源储能，通信基站、数据中心、电动特种车辆等众多领域。目前公司铅蓄电池产品覆盖上述所有领域。

3、电动轻型车对前动力电池需求稳定，产品消费属性强。

铅蓄电池是目前电动自行车、电动摩托车、电动轻便摩托车及电动滑板车等电动二轮车及电动三轮车的主配电池之一，主要应用于日常出行、物流快递等交通工具的动力系统。截止到 2021 年，中国电动自行车的保有量超过【3.4 亿】辆，新车出货量【4500】万辆。

(1) 铅动力电池具有耐用消费品的属性。

铅蓄电池其安全稳定、性价比高，已成为中国百姓出行重要的消费品。铅蓄电池每 1.5 至 3 年需要更换一次，需求刚性，替换市场最终消费者为数量庞大的个人消费者。

(2) 快递和外卖等新经济发展促进电动轻型车的大规模使用。

外卖平台，像美团、饿了么的骑手，快递小哥这些三轮车，都是需要用到铅动力电池，而且他们换电池的频率更高。

(3) 新冠疫情推动了终端消费者「一人一车」出行方式的转变。

4、公司是电动轻型车行业的龙头企业，发展优势明显，主要表现在：

(1) 公司在研发投入和产品质量上持续精进，不断推出新产品。公司研发从电池材料、电池结构、生产工艺等方面着手，提升铅蓄电池比能量、提高铅蓄电池循环使用寿命、提升铅蓄电池在低

温等恶劣环境中的性能等

(2) 公司战略客户结构优质，主要直销客户份额占比高。公司直接将电池销售给整车厂商，我们的客户囊括了电动二轮车、三轮车和微型电动车的各大知名品牌。客户包括雅迪、爱玛、台铃、新日。三轮车的金朋、宗申、淮海等。

(3) 公司建立了最大的分销及售后服务网络。我们的销售渠道遍布全国，公司目前拥有 3000 多家经销商，覆盖 40 万家终端门店，为终端用户提供优质的维修和更换服务。

5、启动启停电池未来发展前景好。

(1) 2020 年我国汽车启停电池市场渗透率将达 70%。铅蓄电池凭借宽适温性、高安全性、高性价比等特点，成为汽车启动启停领域的主流电池。

(2) 2021 年，公司积极建设启动启停电池产能。公司投资 4.3 亿元建设 7GW 启动启停电池产能，该项目是 IPO 募投项目之一。

(3) 在启动启停替换市场，我们优化整合原有渠道网络，巩固深化存量替换市场，经销商达 800 余家；

(4) 在启动启停整车配套市场，公司以商用车作为突破口，现已对江铃汽车、中国重汽、凯翼汽车等实现批量供货，且在乘用车领域已做到整车厂的规范化标准。未来有很好的增长空间。

6、铅碳电池在新型储能领域大有可为。

(1) 2021 年，国家密集出台政策，推动储能产业发展加速。铅炭电池是从传统的铅酸电池演进而来的电容型电池技术，是铅蓄电池的升级版。因其安全可靠、单位能量成本和系统成本低、回收再生利用率高及温度适应性好等特点，将在新型储能领域中大有可为。

(2) 高性能铅炭电池是天能自主研发的具有国际领先技术水平的新型电池，于 2020 年 12 月荣获国务院批准设立的我国工业领域最高奖项——中国工业大奖项目奖。

(3) 凭借多年深耕，天能在推进储能应用场景延伸。如浙江省首批 4 个电网侧储能电站项目中，天能参与了「长兴 10 千伏雉城储能电站」和「衢州灰坪乡大麦源村 0.4 千伏储能电站项目」两个项目，前者是与国家电网合作的全国首个电网侧铅炭式储能电站。

Q4：请问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？

A4：答：大家也关注到今年这个毛利率相比去年有一定的下降，我们去年铅酸电池的每 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，去年毛利率下降就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变化，使得整个辅料出现了短期大幅上涨。特别像电解液从 300 多块钱涨到了 900 多块钱，翻了 3 倍。还有一些像

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。由于过去的定价机制没有迅速传导到终端，使得去年整体成本承压毛利率受到一定影响。从去年 4 季度开始，我们已经调整为按照整个原材料的价格波动。从目前来看，整体市场反馈还是比较好的。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。

Q5: 公司燃料电池市场占有率怎么样，氢能源业务情况如何

A5: 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 年公司在系统先后获得 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。

Q6: 未来锂电池在电动两轮车、三轮车领域渗透率最高预计到多少? 如果以后轻型车不在使用铅酸电池, 天能如何应对?

A6: 就“锂代铅”的趋势,去年公司铅蓄电池的销售达到 92Gwh,按照公司的市占率 45%计算,行业的整体规模约为 200Gwh,根据高工锂电的数据显示,我国 2021 年电动两轮车锂电的出货量约为 10Gwh,通过简单的计算可知锂电在电动两轮车的渗透率约为 5%左右。所以锂电的渗透率呈现放缓趋势。其中主要原因包括: 1) 共享单车需求大幅下降, 2) 锂电由于自身安全性的因素,尤其在去年多起安全事故之后,不论是消费者还是一级厂商对于锂电的需求都有所抑制 3) 去年锂电原材料的价格上涨,导致锂电车型售价上浮,铅蓄电池的优势愈发凸显。所以公司预计未来在电动轻型车领域,仍然是以铅蓄电池为主导的产业。

Q7: 请问公司原材料成本涨价传导情况做个介绍?

A7: 从去年 4 季度开始,公司的产品定价机制已调整为参照整个原材料的价格波动。从目前来看,市场反馈还是比较好的。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。

Q8: 目前公司电池的销售价格是否完成传导? 请分别介绍下铅蓄和锂电的大约均价每 Wh?

A8: 2021 年铅蓄电池产品原辅材料价格呈现大幅度快速上涨趋势,

但公司受以往铅蓄电池定价机制（铅价联动的）影响，成本的上涨并没有迅速传导到终端，使得整体成本承压，公司毛利率下滑。2021年，3季度开始到4季度，我们逐步调整定价，以全部原材料的价格进行联动。从目前来看，整体市场反馈较为正面。

锂电方面，2021年销售有所下滑，主要是因为去年锂电原材料价格大幅上涨，使得公司成本压力非常大。公司为了控制亏损，对订单进行了一定的选择。在保证战略客户的原则下，对其他的小订单以及回款时间较长的订单，公司进行了控制。此外公司目前锂电产能相对较小，并没有产生相应的规模效应。2022年，伴随着公司整体的产能得到释放，相应的规模效应会有所显现。公司针对锂电原材料价格持续上涨的趋势，目前已经对主要原材料进行了锁量锁价的措施来应对。因此我们对改善整体锂电的盈利水平有信心。

2021年，铅蓄电池销售收入335.03亿，销量为92.65Gwh，锂电完成销售收入9.97亿元，销量为1.61Gwh。

Q9：公司的储能领域订单情况及销售计划能否介绍下？

A9：储能行业伴随着我国“双碳目标”的实施，正处于爆发的窗口期，未来市场前景广阔。公司2016年进入储能市场，截至目前已经开发了多层次的储能产品和铅锂协同的系统解决方案。2021年公司实现锂电业务收入为4884万元，同比上涨29.7%。就国内市场，公司与发电侧、电网侧、用户侧客户都进行了战略合作，如华能、大唐等，今年也会有项目陆续推出。在锂电储能领域，公司与帅福得合作，使整体锂电产能得到了释放，此外帅福得在海外的能源行业影响力较大，公司借助双方的合作，获取了海外储能市场订单。

Q10：公司公告中关联交易比21年提高40%的原因是什么？

A10：公司关联交易扩大主要是因为整体业务规模扩大

Q11：公司的经营情况及宣传不能只放在公众号中，请多用各种渠道来宣传公司经营情况，便于投资者了解公司。能否讲下公司这方面计划？

A11：非常感谢您的建议！

Q12：招股说明书中高能动力锂电池电芯及PACK项目在2022-03-31完成，现在说明一下进展情况

A12：目前ipo募投项目稳步推进，相关的进展情况可关注定期报告。

Q13：能否发下22年一季度业绩预告？

A13：关于一季度业绩情况，请关注公司将于4月30日披露的一季报。

	<u>Q14: 杭州亚运会公司参与哪些项目?</u> A14: 公司尚未参与亚运会具体项目。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 04 月 16 日