

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象——调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	2022年05月10日—2022年05月23日 招商基金、景顺长城基金、长城基金、鹏华基金、博时基金、南方基金、前海人寿、易方达、天弘基金
时间	2022年05月10日—2022年05月23日
地点	深圳、广州
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>Q1: 今年一季度的营收情况？ A1: 公司2022年一季度实现营收85.18亿元，同比增长17.34%，归母净利润4.38亿元，同比增长6.35%。整体来说，公司一季度业务进展顺利，从不同的业务领域来看，铅电业务实现利润5.8亿元，公司从去年三、四季度开始价格传导工作，由于市场存在滞后效应，因此今年经营会逐步改善，预计今铅电业务净利润率可恢复到5%左右。锂电业务一季度仍处于亏损状态，整体亏损金额约3000万，但相较于2021年，整体亏损面有所好转，公司锂电业务今年的目标是实现营收平衡。此外公司一季度研发费用增加约7400万元，这也是公司利润增速不及营收增速的原因之一。</p> <p>Q2: 电动轻型车方面，目前铅酸市场空间多大？增速多少？ A2: 电动两轮车这两年的增长比较快，截止2021年底，保有量约3.4亿辆，全年新车销量约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2000万辆左右。国内电动轻型车铅蓄电池的需求增长约在每年5%-8%。海外市场随着疫情的逐步恢复，整体需求开始释放，公司预计海外市场，尤其是像东南亚、印度等与我国国情类似的地区，未来的电动轻型车需求市场具有巨大的发展空间。</p> <p>Q3: 电动两轮车动力电池锂代铅的趋势？ A3: 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。公司去年销售的电动轻型车铅蓄电池约92GWh，行业整体需求大概是180GWh左右，可以看出锂电池的占比大概是5%</p>

的一个水平。目前来看，由于共享电单车投放量的下降，以及锂电原材料价格居高不下，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领域，仍将是铅蓄电池为主导，锂电池主要配套高端车型并在一线大城市使用。从保有量占比来看，一线大城市约占总量的 7% 左右。

Q4：公司锂电的产能规划？公司扩大产能是否有相应的客户储备？

A4：2021 年底公司锂电产能 3GWh，预计今年上半年到 5GWh 左右、年底 7GWh 左右、2023 年底达到 14GWh 左右，结合公司今年 3 月 30 日披露的对外投资公告（新建锂电产能 15GWh），如果进展顺利，2025 年公司产能将达到 30GWh 左右。产能分配方面，大概是“6-3-1”的比例分配，储能 60% 左右、电动两轮车及 EV 动力 30% 左右，剩余 10% 给电动工具和 3C。

Q5：公司锂电是否盈利？

A5：2021 年公司锂电业务未实现盈利。其中最主要的原因还是因为原材料价格大幅快速上涨但向下游传导不畅，成本端压力巨大。2022 年公司希望可以实现盈亏平衡。

Q6：锂电原材料价格回落之后，是否锂电在两轮车领域更具优势？

A6：如果碳酸锂的价格处于 3-4 万/吨，锂电池在两轮车上的单位使用成本能和铅蓄电池差不多，但目前碳酸锂价格维持在 40 多万/吨的水平，其成本已经是铅蓄电池的 6-7 倍，预计碳酸锂价格很难恢复至 3-4 万元/吨。此外锂电除了成本高，还有安全性的问题。尽管在新能源乘用车领域有很多提升锂电池安全性的办法，但都是要增加成本的，而常规的电动两轮车根本承受不了这些额外成本。从可行性来看，铅蓄电池凭借绝对安全和性价比的优势，仍将会是两轮车、启动启停电池、备用电源领域的主导，锂电适用于 3C，家用电动工具、新能源汽车。

Q7：公司的海外储能市场目前有什么计划呢？

A7：海外的储能市场主要分户用和商用两个方向，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，基本都在 2 元的水平，所以海外户用储能价值相对较高。公司前期受限于产能，整体市场拓展受限，后续伴随着公司产能的释放，公司也会受限借助，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。

Q8：公司是否有新的融资计划？

A8：公司 IPO 时，募集资金净额 47.3 亿元，后续融资计划将结合募集资金的使用情况进行筹划。

Q9：如何判断钠电池对于铅酸电池的冲击？

	<p>A9: 未来钠电池规模化后, 主要是平抑锂电池的成本。但目前钠电池的供应链(正负极、电解液等方面)要达到锂电池水平, 可能还需要5年甚至更长时间。钠电池材料的成本远高于锂电池, 生产体系、市场验证也需要一定的时间。此外, 公司目前设有专门的钠电研究院, 负责钠电的技术研究及产品开发。</p> <p>Q10: 如何看待下游整车厂自己生产电池, 如雅迪收购南都, 公司的应对策略是什么?</p> <p>A10: 电动轻型车动力电池业务营收中, 一级新车市场占 20%, 二级替换市场占 80%。公司拥有 3000 多家经销商, 可覆盖全国 40 万家终端门店。整车企业选择我们, 也是基于公司庞大的售后体系。的确, 雅迪收购南都后, 公司对雅迪的出货量受到一定的影响, 但从总量来看, 影响较小。</p> <p>目前电动两轮车行业的整合趋势明显, 不同的企业呈现的方式也不同, 雅迪希望可以实现上下游自供, 但有的企业希望可以加深与配件企业的战略合作。目前从电池的供给量来看, 天能与友商超威占据市场 80%左右的份额, 雅迪通过自己的产能扩张是不足以满足其产能需求。此外新进入者在铅蓄电池生产端的精益化方面是具有一定难度的。因此在这种情况下, 外采电池对于下游企业还是有一定必要性。</p> <p>Q11: 公司二季度是否受疫情影响?</p> <p>A11: 公司 4、5 月份部分城市的发货受到疫情的一定影响, 主要是像上海、北京等城市。但是整体来看, 影响还是有限的。因为公司下游电动两轮车的市场主要在二、三线城市, 以及城镇农村, 一线城市市场占比较低, 约 7%左右。目前伴随着疫情逐步好转, 情况也在好转。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 05 月 27 日