

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：2022-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象——调研 <input 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	2022年06月17日 国信证券、中诚资产、新都金控、农银国际、众钰投资、国振资本、君弘资产、凯银投资、嘉沃投资、悦易资产、东青石投资、青岛海浪基金、博信投资、毅达资本等
时间	2022年06月17日
地点	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； 总经理助理张仁柏先生； 证券事务代表余芳蕾女士； 核心技术人员曹寅亮先生、何广先生； 以及其他公司高管人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司如何应对疫情的冲击？</p> <p>A1：2020年初疫情爆发以来，公司高度重视、积极应对，成立了以董事长任组长的疫情防控与经营保障领导小组，妥善应对返乡员工返厂返工和供应链保障工作，积极协调各方资源，在行业内率先实现全面复工复产，同时也积累了丰富的疫情防控与管理经验。今年一季度，公司生产经营正常平稳，基本未受疫情影响；四五月份由于北京、上海等城市疫情管控政策的外溢影响，公司部分生产基地的物流运输受到了一定程度的影响，6月份情况有所好转，总体而言，疫情对公司生产经营有一定影响，但影响不大。</p> <p>Q2：如何改变外界对公司的刻板印象？</p> <p>A2：感谢您的提问。关于这个问题，基本上可以概括为两句话吧，一是内部加速产业结构优化，二是外部积极传递公司价值。</p> <p>在内部产业结构优化方面，我们的基本策略是做强铅酸基本盘、做大锂电成长盘、加快新兴产业培育。</p> <p>铅酸业务虽然比较传统，但技术工艺最为成熟、安全性高、回收再利用率近乎100%，可以保障原材料供应平稳和总成本稳定预期，是真正意义上的循环经济。因此在电动两轮车、汽车起动启停、备用电源等领域，铅酸电池一直是主流产品，并且优势明显，需求非常刚性，</p>

目前还没有哪种电池产品可以完全替代。目前铅酸行业几乎没有新进入者，公司在该行业是全球龙头，因此铅酸业务目前和今后一段时间仍将是公司的基石业务，公司在此行业的经营战略是稳中精进、持续深耕、做大做强，为其他业务提供稳健的发展资金。

锂电业务是公司的成长业务，目前正处于产能扩张期，下游应用主要侧重于储能和小动力。今年一季度，公司锂电业务营收增幅较大，毛利率也在改善，但与行业标杆企业相比，仍然存在较大的现实差距。公司在战略上有充分认知和评估，因此选择了有别于同行的差异化竞争路线，充分发挥公司各方面经营资源，加速产能建设，实现产能、营收的逐年倍增。公司目前锂电有效产能较小，截至去年年底是3GWh，今年年底计划达到7GWh，明年年底达到14GWh左右，2025年达到30GWh左右。

在外部公司价值传递方面，我们的总体思路是稳定经营业绩、加强投资者交流、积极诠释公司价值。

正如市场所认知的，公司确实是一家铅酸业务为主的电池企业。但公司绝不仅仅是一家铅酸电池企业。当前以及今后一段时间内，铅酸业务仍然是公司营收和利润的重要来源，这是公司历史发展的印迹，也是公司未来发展的后盾。正因为有了铅酸业务的支撑，公司才可以从容发展锂电、钠电、氢能、储能等业务。随着公司产业结构的不断优化，营收结构也会发生较大变化，未来公司将成为铅锂氢钠梯次接力、储能动力协同发展的综合性新能源企业。

另外，目前A股市场真正与公司从事相同业务的可比公司几乎没有，一定程度上影响了投资者对公司及所属行业的理解，只能选择业务相近的企业作为对比，不利于公司价值的真正体现。未来，我们将持续加强投资者交流互动、积极举办路演反路演活动，让更多投资者走进公司、走进车间，更直观理解公司业务和战略，逐步扭转市场对公司的固有印象。

Q3: 在行业内各个公司锂电生产商巨大的产业规划和投放的背景下，公司在锂电行业如何成为领军企业？对此有何规划？

A3: 在电动二轮车领域，电池的使用工况和成本是重要考量因素，也是消费者关心的问题，同时也解释了铅酸电池在电动两轮车领域占比较大的原因。锂电池在电动二轮车领域的价格和安全性没有达到消费者预期的情况下，其渗透率不会太高。目前锂电二轮电动车主要面向高端市场以及海外市场，因此我们在锂电业务的产能大部分面向储能，小部分面向电动二轮车、电动工具等。

Q4: 面对原材料涨价，公司价格机制是如何调整的？

A4: 过去很多年,因为铅的成本占到整个铅蓄电池的70%左右且波动较大,其他辅材成本占比较小且总体价格平稳,所以形成了围绕铅价调整电池结算价的通行约定。去年,由于硫酸、锡锭、塑料等辅材的价格普遍性大幅上涨,行业多年形成的价格调整机制不再有效,因此公司从去年四季度开始采取了新的定价机制,实行全成本定价机制,将原辅材料全部纳入定价考量范围,下游客户接受度较高。从今年一季度的数据来看,公司铅酸电池毛利率已从去年全年的17.6%恢复到今年一季度的19.2%,基本恢复到疫情前的正常水平。

Q5: 公司在锂电池业务上是否有向上游拓展的计划和准备? 在钠电池或其他新能源电池是否有战略布局?

A5: 从当前锂电产业发展现实来看,电池企业如果没有进行上下游协同布局,未来的持续发展会比较艰难。就公司而言,综合考虑公司与控股股东的业务区分,公司侧重于锂电池及其直接原材料和下游应用的投资,更上游的锂电回收业务由控股股东体系下的浙江天能新材料有限公司运营,目前回收处置能力为1万吨/年,在建拟建处置能力10万吨/年。

而在氢燃料电池、钠离子电池、固态电池等领域,公司均有相应布局和投入,未来将根据其成熟度,逐步进行产业化落地。

Q6: 为什么公司将膜电极、电堆、催化剂作为氢能燃料电池业务的切入点?

A6: 公司开展氢燃料电池的初心有两点,一是实现技术的领先;二是打通商业模式。氢燃料电池的关键核心技术是材料技术,目前公司针对催化剂、金属双极板涂层方面进行研发。我们最终的产品展现形式是燃料电池电堆和电池系统,但在核心材料和关键零部件方面,我们坚持自主开发,并建立核心竞争力。

Q7: 公司未来在国外市场的规划是什么?

A7: 公司的海外策略是三步走,第一步是产品先行、拓展渠道,第二步是产能出境、本地运营,第三步是整合资源、海外循环。目前处于第一步与第二步之间,东南亚是公司产能出海的首选目的地。

Q8: 公司对于二级市场公司表现的看法?

A8: 首先,公司十分重视资本市场和投资者的意见。其次,公司将持续做好经营,以更好的业绩回报全体股东。第三,公司将积极优化产业机构,不断提升公司发展后劲和内在价值。第四,公司将加强投资者交流互动,积极传递公司价值和发展理念。最后,公司根据业务发展需要,审慎研判、适时开展和披露有关资本运作。

	<p>Q9: 全年业绩展望?</p> <p>A9: 今年公司的总体业绩目标是铅酸业务稳中有进、锂电业务盈亏平衡。</p> <p>2021 年, 公司主营业务营收增长快于行业平均水平, 盈利能力较为平稳。其中铅酸业务在成本大幅上涨的不利情况下, 仍然实现了 18.3 亿元的盈利; 锂电业务受原材料影响, 亏损接近 2 个亿; 今年一季度, 公司主营业务营收增长约 20%、继续高于行业平均, 毛利率基本回升到疫情前正常水平。公司预计, 在外部市场环境基本平稳的情况下, 达成全年业绩目标的希望较大。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 06 月 17 日