

证券代码： 300014

证券简称：亿纬锂能

惠州亿纬锂能股份有限公司 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"/> 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券曾朵红、东吴证券阮巧燕、国海证券李航、中信证券吴威辰、瑞银证券沈微、招商证券刘珺涵、浙商证券邓伟、天风证券张童童、长江证券马军、海通证券张磊、西部证券杨敬梅、国泰君安证券石岩、华泰证券边文姣、华宝基金陈龙、汇添富基金陈通、上投摩根基金赵隆隆、海富通基金伊群勇、南方基金王杰、中银基金王帅、易方达基金胡云峰、富国基金孙柏蔚、鹏华基金王振宇等 1,000 余名投资者。
时间	2022 年 4 月 28 日（周四）10:00-11:20
地点	惠州亿纬锂能股份有限公司 6612 号会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务负责人：江敏女士 证券部：黄远庭先生、冉飞先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书兼财务负责人江敏女士介绍公司情况</p> <p>1、2021 年度业绩整体情况介绍</p> <p>2021 年，原材料价格大幅波动给公司带来不小的成本压力，在此背景下，公司始终聚焦于既定发展战略，灵活应对国内外市场的变化，在保证产品链的稳定、保证产品质量和交付的前提下，取得了良好的经营业绩。</p> <p>2021 年，公司实现营业收入 169 亿元，同比增长 107%；归母净利</p>

润 29 亿元，同比增长 75.9%，成功站稳百亿平台，并朝着下一个百亿目标前进。

2、2022 年第一季度业绩整体情况介绍

今年第一季度，在原材料价格波动进一步增大以及疫情持续影响的背景下，公司实现收入 67.34 亿元，同比增长 127.7%，环比增长 23.5%，带来同比环比双增长；归母净利润 5.21 亿元，其中本部业务实现归母净利润为 3.55 亿元，本部利润同比增长 32.35%。

在原材料价格急剧上涨的前提下，公司未采取激进的价格策略，而是与核心客户协商建立价格机制，共同努力以促进产业和谐发展。同时公司不断强化供应链管理，持续推进与上游公司的深度合作，确保原材料的稳定供应，降低原材料采购成本，加强公司内部管理以及生产过程的管控，进一步提高生产线的稼动率和良品率，降低产品制造成本。

二、江敏女士回答投资者提问

问题 1：动力电池产能规划以及出货量的目标。

回复：动力电池目前规划产能超过 200GWh，现在主要有三大生产基地：

(1) 湖北荆门，公司与荆门市人民政府签订了《战略投资协议》，公司及子公司计划在荆门市建设年产 152.61GWh 的荆门动力储能电池产业园项目，目前项目在陆续落地；(2) 广东惠州，建设乘用车锂离子动力电池项目和 xHEV 电池系统项目；(3) 四川成都，建设年产 50GWh 动力储能电池生产基地和成都研究院，分两期建设。

今明两年是公司动力电池建设大年，在建产能中都是有明确的客户需求，公司有信心在未来几年，动力电池业务保持快速增长。

问题 2：消费电池的目标以及中期规划是多少？

回复：消费电池是公司的优势业务，盈利情况较好。今年消费电池中三元圆柱电池新增了一倍多的产能，于今年 4 月投产，可阶段性满足客户的需求。未来公司会探讨是否继续扩大圆柱电池的产能建设；锂原电池是公司的根基业务，公司有信心在锂原电池业务上开拓新的市场，保持

优势地位；小型锂离子电池更多是提升精细化管理水平和运营能力。

未来消费电池会持续以好的盈利能力与现金流去支持动力电池业务发展。

问题 3：大圆柱电池已经有具体项目落地，最新的产能投放情况如何。

回复：公司对大圆柱电池或者说 46 系列做了非常充分的研究，基于现在的技术成熟度和产能建设安排，我们有信心 46 系列成为公司未来的主打产品。第一，它有绝对的安全性；第二，通过测算，它具有成本优势；第三，基于公司这么多年在圆柱电池的技术积累，以及 30 年的经验看，它有共通的技术平台，并在不断地升级。未来公司的主打产品聚焦于三元圆柱电池和叠片铁锂电池。

产能规划情况，目前荆门有 20GWh 大圆柱电池的在建产能，快的话今年年底会有一部分产能释放爬坡，同时在海外，公司目前也有投资建设的机会，现在是和当地政府签协议的阶段，未来也会根据新的客户的新增需求，可能在其他地方布局。可以肯定的说，大圆柱电池是公司未来发展的主要方向，从产品送样和客户反馈来看，我们的大圆柱电池相对是走在前面的，有一定优势的。在客户定点方面，基于客户明确的要求，我们会充分配合客户的保密条款要求。

问题 4：动力电池的定价模式是怎样的，盈利能力如何？

回复：1 季度前公司没有采取激进的涨价策略，主要还是希望和战略客户建立更紧密的合作。这是我们 1 季度主要在做的事情，并且结果是非常好的。1 季度末，我们基本与所有客户达成价格联动的定价机制，基本所有主材都是按照市场价格或者我们的采购价格和客户做成本加成的报价模式。

从盈利情况来看，1 季度动力电池没有太多的盈利，2 季度净利润率可以恢复到一个常态的水平。原因一个是来自客户端，另一个是材料价格有一些下调的趋势，我们在供应链会持续地做优化和管理，以保证供应。并且对于公司内部，会更加关注生产优率效率的提升。

问题 5: 第二季度收入增量主要来自于哪些业务。

回复: 2 季度收入主要来自于几个部分, 第一是圆柱电池, 今年 4 月新投入的工厂按照圆柱电池成熟的生产经验和管理水平, 在 2 季度会有出货量的增加, 这是消费电池的主要增长点; 第二是乘用车用磷酸铁锂电池出货增长, 我们在惠州潼湖的磷酸铁锂电池产能已经进入稳定生产的状态; 最后是圆柱铁锂电池, 在 2 季度可能会有出货的贡献。

问题 6: 消费电池价格传导情况如何。

回复: 消费电池成本传导的压力小于动力电池, 公司在这块通过各种努力可以保证利润率的稳定。

问题 7: 公司减持思摩尔的考虑是什么。

回复: 减持思摩尔有以下几点考虑: 1、拓宽融资渠道, 公司可加强并且做好持续的市值管理工作; 2、支持公司研发建设, 坚持以技术创新驱动产业发展的初衷; 3、如果要减的话, 是在未来一年内, 通过大宗交易减持不超过思摩尔股票的 3.5%。

问题 8: 现在的疫情对公司生产是否有影响。

回复: 现在公司生产情况一切正常, 有序开展着。

问题 9: 除去投资收益, 公司本部利润环比有接近 30% 的增长, 原因是什么。

回复: 公司一贯坚持的理念是, 亏本的生意不做、收不回钱的生意不做。即使在一季度这么艰难的情况下, 虽然没有太多地跟客户去传导成本压力, 我们也是做了谨慎的评估, 在我们的保本点或者盈利较少的情况下, 配合客户和市场的需求。另外在供应链我们也做了一些前期的准备工作, 包括锁价、锁单等等, 付出的是我们现金流的代价。

	<p>同时大家从数据上可以看到，今年我们的期间费用率同比、环比都略有下降，这反应出我们精细化的管理水平逐步提升，公司内部有做各方面的降本工作。最后，公司的生产运营效率和良率在持续优化提升。这些累加在一起保证了公司利润的增长。</p> <p>问题 10： 公司碳酸锂产能布局的情况。</p> <p>回复： 对于碳酸锂，整合公司已公告的信息，可以看到，在三个地方有布局，第一个是青海，包括合资公司也包括控股公司，目前建设进展非常顺利，今年就会有一些产能释放出来形成供应；第二个是西藏，已经和当地的一些资源达成了共识，以控股公司为主体在推进着；第三个是云南，和当地政府以及几家公司有合作意向，项目都在有序开展中。</p> <p>因为现在是大家都在资源整合和抢夺市场先机的时候，对于具体释放多少量等明细信息不做过多的发布，但是请大家相信，我们做的这些项目绝对是支持且利于主业的发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 4 月 28 日