

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： 2023-006

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 type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（券商策略会）</u>
参与单位名称及人员姓名、联系方式	Ariose Capital、Barings、Dymon Asia、Harmolands Capital、HSZ China Fund、Mindhand Capital、Luven Capital、TriTree Capital、Twin Peaks Capital、浦银国际投资、交银国际资产管理、中银国际英国保诚资管等 12 家机构投资者。
时间	2023 年 09 月 22 日（周五）13:30-15:30
地点	中国香港中环国际金融中心一期 19F 中金办公室
上市公司参加人员姓名	证券部：黄远庭先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>亿纬锂能证券部黄远庭先生回答投资者问题：</p> <p>问题一：公司最近产能利用率情况怎么样？</p> <p>回复：公司近半年的产能利用率较为正常；从公司刚披露的 2023 年半年报中可以看到，上半年锂原电池产品产能利用率在 89.54%，锂离子电池产能利用率在 78.47%。</p> <p>问题二：请问公司储能客户都有哪些？</p> <p>回复：公司战略性地率先布局储能市场，与中国移动、中国铁塔等电信运营商、通讯设施龙头企业在通信储能领域开展业务合作，成为了国家</p>

电网、南方电网、华电、国电投、阳光电源、 Powin Energy 等发电侧和电网侧配套服务的指定供应商，并在家庭储能、工商业储能细分领域积累了沃太能源、固德威等一批国内外知名品牌客户；公司是储能市场最主要的参与者之一，根据 InfoLink 公开数据显示，2023 年 1-6 月，公司储能电芯出货量位列全球第三名。

问题三： 请问公司储能产品毛利率在什么水平？国内和海外分别是多少？

回复： 根据公司 2023 年半年度报告披露的数据，公司储能电池的毛利率为 15.63%。目前国内与海外储能市场毛利率确实存在差异，海外客户对产品和服务的要求更高，并且考虑运输成本因素，海外储能市场毛利率会高于国内市场。

问题四： 请问公司消费电池业务发展现状，以及盈利能力出现变化的原因？

回复： 消费电池业务板块中，公司的锂原电池和消费锂离子电池均保持着稳定的发展；消费锂离子电池今年的增长相对更好，特别是一次电子烟电池，预计实现翻倍的增长，而且根据未来市场的预测，不排除会有更大的增长潜力。

毛利率的下降主要受小圆柱电池需求下降的影响。电动工具市场去年发生了巨大变化。在去年之前，电动工具市场较为景气，厂家备了较多库存，但是疫情结束以后，电动工具的销售出现断崖式的下降。因此电动工具市场积压了大量的存货，导致电池需求下降明显。市场原本预计今年上半年完成去库存，目前看来，去库的时间还会延续约一个季度。对公司而言，由于服务的客户均为行业头部，已经逐渐从市场困难期走出。小圆柱电池销售数量也在逐月增长，到今年第四季度，预计产品的毛利率会逐渐回升，回归到以往的盈利水平是可以期待的。

问题五： 请问公司三元软包电池是否扩产？

回复：目前公司暂时没有新增三元软包产能的规划；三元软包电池业务比较稳定，产销量均位于国内前列，主要服务戴姆勒、现代起亚、小鹏汽车等知名客户。

问题六：动力和储能利润率差别大吗？

回复：根据公司 2023 年半年度报告披露的数据，公司动力电池的毛利率为 14.11%，储能电池的毛利率为 15.63%。储能电池毛利率相对更高，两者差别不大。

问题七：公司海外建厂的产能一般都是动力电池吗？

回复：不一定，公司会进行综合考虑和布局。公司秉持全球制造、全球服务的原则，结合客户需求进行合理的产能规划。

问题八：请问公司大圆柱电池最新进展如何？

回复：公司第一条大圆柱产线已在去年年底建成。今年上半年，第 100 万颗电池完成下线。通过这 100 万颗电池的生产，公司解决了大圆柱电池量产的可生产性的问题，产品顺利进入了 C 样阶段，其中一个客户已经完成了 PPAP 审核，并进入了量产阶段。今年三季度，从 9 月份开始实现批量的生产交付。

问题九：请问公司动力及储能客户的定价方式？

回复：在定价方面，公司已经在运行和运行比较成熟的基本上有三种定价方式：第一种是价格联动模式（即价格与主材联动）；第二种是定价返利模式（即确定一个价格，年底按照碳酸锂价格的变动情况进行返利）；第三种是全年锁价模式（即按照一口价的方式把一年的价格确定下来）。公司会将三种定价模式提供给客户，看客户需求来决定。

问题十：请介绍一下公司在北美合资建厂的情况？

回复：公司与戴姆勒卡车、康明斯、佩卡四方拟合资在美国建设动力电

	<p>池项目，公司拟出资 5%，持有合资公司 10%的股权。合资公司生产的电池主要应用于北美商用车领域，合作伙伴将成为合资公司的主要客户，并将购买全部或绝大部分产品。佩卡和戴姆勒卡车两大主机厂在当地具有领先的市场地位，占据美国 7-8 级重卡市场约 70%的市场份额。合作伙伴的行业地位及选择公司作为三方的重要合作伙伴，是对公司技术能力、运营能力的高度认可，利于公司持续巩固和提升竞争力和国际化水平，是公司完善全球化产业布局的重要举措。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 09 月 22 日