

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： 2024-005

| | |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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、联系方式 | 与会投资者约 356 人 |
| 时间 | 2024 年 10 月 24 日（周四）20:00-21:00 |
| 地点 | 惠州亿纬锂能股份有限公司惠州仲恺总部 A1 栋 6612 号会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、董秘、财务副总裁：江敏女士 亿纬储能总裁：陈翔先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、江敏女士介绍公司情况</p> <p>2024 年前三季度，公司实现营业总收入 340.49 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为 31.89 亿元，其中，扣除非经常性损益的净利润为 25 亿元，同比增长 16%。</p> <p>一、消费电池持续领跑，交付能力不断提升</p> <p>公司锂亚硫酰氯电池、电池电容器（SPC）两项国家级制造业单项冠军产品，持续引领市场。消费类小圆柱电池单月产销量突破 1 亿只。成都工厂现已投产，马来西亚工厂建设进展顺利，将进一步有效满足客户需求，提升产品市占率。</p> <p>二、储能业务势头强劲，战略项目相继落地</p> |

前三季度，公司储能电池出货量 35.73GWh，同比增长 115.57%，业务增长势头强劲。根据第三方数据，2024 年上半年，公司储能电芯出货量全球排名第二。公司王牌产品 Mr.Big、Mr.Giant 相继获取国内外系列认证，客户端、项目端验证有序开展。

三、动力业务基础夯实，市场需求有望快速释放

前三季度，动力电池出货量 20.71GWh，同比增长 4.96%。车市竞争压力不减，因部分乘用车大客户车型销量不及预期，电池装机量受到一定影响。但亿纬锂能始终与合作伙伴一起积极应对市场变化，迅速响应市场需求。截止第三季度，公司在乘用车领域新增公告的多款配套车型，预计将陆续于第四季度起交货进入市场。并且随着客户产品调整与优化，新上市车型销量表现亮眼，整体需求将进一步释放。

同时公司也在巩固商用车领域的优势，截至第三季度末，根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，亿纬锂能商用车电池国内市场份额为 13.09%，排名第二，相比于去年同期增长 4.69%。9 月，公司携手合作伙伴完成商用车产品开源电池 Z 系列（长续航产品）装车下线，在新能源重卡市场获得新的突破。

四、CLS 全球合作经营模式开局良好，多个项目处于洽谈阶段

公司积极推进全球市场开拓，CLS 全球合作经营模式业务开局良好，公司首个 CLS 模式落地项目 ACT 公司进展顺利，目前多个项目正处于洽谈阶段，为该模式的发展奠定了良好的基础。

五、供应链体系加速全球化，原材料产业链全面覆盖

公司携手供应链合作伙伴共同打造坚实的战略供应链关系，实现锂电池材料产业链的全面覆盖。合作模式从传统的指导型转变为更加紧密的融合型，已逐步显现出成本效益。公司在印度尼西亚投资的红土镍矿湿法冶炼项目已顺利实现投产，每年可生产约 12 万吨镍金属和约 1.5 万吨钴金属，旨在打造具有国际竞争力的新能源动力电池镍钴原料生产基地。

此外，公司与德方纳米在云南曲靖合资建设的年产 11 万吨磷酸铁锂项目已满产且全部产能供应公司。未来，公司将继续深化产业链合资

公司融合协同，不断升级供应链合资公司的成本优势和协同效应，保持公司产品市场竞争力。

二、公司管理层回答投资者提问

问题一：请问第三季度公司储能整体的单价？后续储能行业的价格竞争情况？

回复：从三季度以及近期情况看，就我们目前感受而言，价格是在逐渐趋缓的，在部分场景中，价格可能还有略微回暖。在目前整个行业产销逐渐平衡的背景下，越来越多客户开始关注于储能产品全生命周期性能以及 LCOS（Levelized Cost of Storage，储能度电成本，即储能的全生命周期成本即平准化储能成本）等指标。

问题二：从目前行业供需情况来看，优质产能的供给是否比较紧张？如何解决公司目前储能产能以及后续交付瓶颈的问题？

回复：关于产能，公司会在今年 12 月进行 628Ah 储能工厂一期项目的投产。对于公司而言，这部分新增产能会是强有力的补充。目前很多客户对大铁锂的技术路线比较感兴趣，也有一些高意向客户提出了非常明确的合作意向。对于市场优质产能的问题，可以明显感觉到越来越多客户关注产品本身性能及中长期的表现，从这个角度说，行业优质产能厂家，目前阶段的产销都是平衡的，优质产能是紧俏的。

问题三：请问公司第三季度财务费用创近几年新高，主要是什么因素引起的？

回复：同比去年，主要是汇兑因素影响。

问题四：请问公司对于明年出货量的预期？以及动力和储能的分拆？

回复：2025 年动力和储能出货量的整体考核目标是 101GWh，预计储能占比更高。

问题五：公司储能业务目前的销量结构能否按照区域做拆分？明年的储能目标上，从产能和订单的角度公司希望做到什么样的目标？

回复：储能项目都有开发周期，站在现在的时点看，2025年有些需求已经被提前锁定下来，不单单国内是最大的储能市场，海外除欧美市场外，还有新兴市场，包括中东、非洲等，整体讲市场保持相对活跃的态势。对于公司而言，新的发展机遇在于国内的产业链成熟度逐渐提升，越来越多的国际客户也需要我们提供除电芯以外产品的解决方案，比如直流柜或集装箱。公司也在根据客户需求积极推进，预期在2025年有相当部分业务升级到更高的交付界面上去。

问题六：公司储能电池出货结构中，314Ah的占比？如何看待下一代更高容量电芯？

回复：目前能够看到的趋势是，国内314Ah电芯占比在快速提升，预计明年国内大储会全面转向314Ah；对于海外市场，预计280Ah和314Ah会共存一段时间，主要是因为产品周期以及客户对280Ah产品的稳定度的认可。对于下一代电芯，肯定首推我们自己的628Ah产品，因为从海外趋势看，越来越多的项目开始走向4小时及以上的长时储能，大铁锂产品实际上就是为这个市场做充分准备。包括国内也开始有越来越多的人对600Ah以上电芯产品的设计做方案探讨。公司的628Ah产品可以说是行业内第一款具备量产能力的大Ah储能产品，契合了市场对长时储能的需求，我们十分看好未来的前景。除大Ah电芯产品外，公司还对配套储能系统产品做了准备。

问题七：从产能维度看，对于2025年储能出货量的预测？

回复：2024年，公司储能产能大概是50GWh，明年投产大概可以新增20GWh，还能不能有更多的量，就要看公司能找到多少外部的资源。

问题八：公司如何看待未来动力业务盈利能力的变化趋势？

回复：目前动力情况不理想，研发费用较高，但是产能利用率偏低，动

力销售额没有做起来，动力电池盈利在盈亏平衡边缘。随着第四季度乘用车新车型、新客户的交付，四季度有望得到改善。

问题九：对明年国内储能需求的判断？

回复：从国内市场整体容量来看，明年还是会保持增长态势，这其中无论是从装机还是各地建设的规划，尤其前不久内蒙古发布 2025 年 48GWh 规划，从顶层设计上讲，预计国内依然保持快速增长。随着新能源发电量和装机占比的提升，能够看到储能逐渐向长时方向发展，储能解决问题的点发生了一些变化，过去以强配为主，现在越来越倾向于使用，国内是不能忽视的市场，快速增长是确定性事件，值得大家重点关注。

问题十：请问公司第三季度小圆柱电池的情况？

回复：基本和第二季度没有太大差异，略有增长。第三季度有 2 个月是满产的状态，单月产销量达到 1 亿只。

问题十一：明年海外储能业务的出货量会明显提升吗？以及盈利能力如何变化？

回复：公司海外业务占比提升，是确定的趋势。海外客户对我们技术确认、产品认证的完成需要时间，公司预计明年相对今年来说海外业务占比会增加，提升幅度在 2026 年会更加明显。大家以为的海外业务毛利率很高，其实是因为今年处在特殊的时间节点，供应链成本下降带来采购成本的下降，但是项目的价格是提前锁定的，这也是大家看到的利润率高的原因，预计明年海外业务的利润率会回到相对合理的水平。

问题十二：公司对明年 1-2 月份动力和国内储能的预期？淡季的影响是否有可能减弱？

回复：根据以往 3-5 年情况看，第一季度在全年是相对比较低的点，这和行业周期、行业特征强相关，不能保证 2025 年第一季度环比 2024 年

| | |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>第四季度会出现提升。但是我们会尽可能做好春节假期、检修工作等安排，尽可能减少停产时间及产线重启带来的损失。此外，我们的生产会结合客户的需求，目前原则是不做备库，要以效益最大化来安排。</p> <p>问题十三：美国和欧洲在调峰调频领域对电芯有需求，强调电芯充放电倍率性能，公司相关产品的研发和客户拓展情况？</p> <p>回复：从整个海外市场来说，调频和调峰是不同类产品，调峰也叫容量市场，在海外占比较大，解决的是能量的时移，我们的产品规划坚定不移推行大铁锂，主要是面向调峰场景，把成本做到最优，并且实现系统层面大规模快速部署。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2024年10月24日 |