

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： 2026-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒电话会议 ☐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 340 人
时间	2026 年 8 月 19 日（周三）20:00-21:00
地点	惠州亿纬锂能股份有限公司惠州仲恺总部
上市公司接待人员姓名	董事、董秘、副总裁：江敏
投资者关系活动主要内容介绍	一、管理层介绍公司情况 2026 上半年，公司经营业绩实现大幅增长，盈利质量持续优化。报告期内，公司实现营业总收入 456.91 亿元，同比增长 62.20%；归母净利润 33.01 亿元，同比增长 105.66%；扣非净利润 24.51 亿元，同比增长 111.89%。 出货量方面，上半年实现动力电池出货 35.76GWh，同比增长 66.47%；储能电池出货 44.46GWh，同比增长 54.88%。 报告期内，公司围绕技术创新、供应链优化、新产能释放、全球化布局深耕主业，各项经营工作稳步落地： 供应链管理方面，公司前瞻性推行供应链前置管理策略，持续完善上游供应链布局，同时实施原材料、汇率套期保值策略，以对冲核心材料价格与汇率波动，为主营业务利润稳健释放提供有力支撑。

报告期内，公司 46 系列大圆柱电池进入规模化交付阶段；超大容量储能电池产能陆续释放；商用车动力电池国内外市场出货量均实现高速增长，其中重卡细分市场实现 TOP10 客户全覆盖。

公司持续落地“全球制造、全球合作、全球服务”核心战略，在产能、客户、组织等方面完成了千亿级经营平台搭建，公司各新建工厂快速建成并量产，海外项目稳步推进，全球化高质量发展新周期已经开启。

二、公司管理层回答投资者提问

问题一：公司对于明年动力、储能电池需求的展望？

回复：公司已完成对 2027 年需求的第一轮摸排，根据各产品线汇总信息看，2027 年需求较 2026 年预计增长超过 50%。公司当前首要任务是确保新规划产能按期建成投产，以匹配需求的快速增长。

问题二：明年大圆柱电池需求量有多大？产能匹配情况如何？

回复：明年大圆柱电池需求预计翻倍增长，产线将保持满产满销，公司会重点推进沈阳、合肥、匈牙利等新产能的建设和达产工作，努力满足客户的需求。

问题三：请问从公司订单角度看，明年储能需求如何展望？能否拆分产品和区域？

回复：公司目前储能订单充足，在手订单已超过现有产能。我们预计明年储能出货量将大幅增长，增速主要取决于产能释放节奏。区域方面，今年海外占比也会提升，主要受益于海外国际客户放量。公司储能板块的增长主要集中在电力储能、构网型储能以及 AIDC 等新兴领域。

问题四：明年北美等海外客户的需求规模大概是什么水平？盈利能力是否优于现有储能产品？

回复：盈利能力会稳定提升。公司现阶段重点做好交付质量管控以及产能爬坡管理，以保质保量完成客户交付。

问题五：公司的大铁锂产品目前的量产节奏如何？

回复：公司国内外相关工厂均已通过 SOP 之前的审批，即将进入量产爬坡阶段，预计今年四季度可以达到满产状态。

问题六：公司动力电池二季度出货量环比增长接近 50%，增速显著高于行业，请问驱动因素是什么？

回复：第一，公司已实现国内重卡 TOP10 客户全覆盖，商用车占动力电池出货接近一半，充分享受行业增长红利，增速高于行业平均水平；第二，欧洲宝马大圆柱电池交付顺利，荆门工厂上半年已实现量产交付；第三，国内产能利用率持续提升，原有客户份额稳定，新导入客户带来全新增量。

问题七：明年商用车电池需求增速如何？

回复：需求较为明确，从公司在手订单来看，明年商用车电池需求同比增长预计超过 50%；公司同步在做产品升级，开源电池新产品市场接受度较高。但新建产能规模有限，公司需要平衡储能与商用车之间的产能分配。

问题八：消费电池上半年收入增长，但毛利率下滑，是否因为材料成本提升导致的吗？后续如何展望？

回复：消费电池板块毛利率下滑不完全是因为材料价格波动造成的，公司做了材料战略备货，主要原因还有新工厂处于爬坡阶段，且前期 4-5 个月进行客户审厂、验证而无法正常出货，但折旧、人员等固定费用持续产生；预计下半年工厂恢复正常生产，毛利率会回归正常。

问题九：公司 BBU 业务进展如何？

回复：公司 BBU 业务进展顺利，已和国内外头部客户开展合作，验证工作基本完成，预计 2026 年下半年实现正式交付。

	问题十：AIDC 业务除 BBU 外，还有哪些产品布局？ 回复：公司专门成立 AIDC 产品部，充分发挥全场景、全技术路线的优势，面向机柜层级、机房层级、园区层级及场站侧等各个层级提供完整解决方案。机柜侧，公司推出圆柱 BBU 电芯，满足未来单机柜功率超 100kW 的需求；机房侧，提供 UPS 方形电芯，提供高功率的锂电解决方案；园区及场站侧，6.9MWh 储能系统可应对长时储能需求。公司在技术路线上也进行了多手准备，正在研发“无痕”钠电产品，该产品具备不燃烧、宽温域、高安全等特性，能快速响应 AIDC 的负荷变化。公司已构建“氢锂钠”多技术路线协同体系，旨在为 AIDC 等对成本、安全有特殊要求的领域提供多元化解决方案。 问题十一：公司在钠离子电池领域布局的进展如何？ 回复：目前，公司已实现电芯、PACK 封装、大型储能系统一体化交付，产品全面适配储能、数据中心备电、轻型动力等全场景应用。产业化落地方面，荆门钠离子储能系统已成功并网验证，惠州钠电总部基地顺利开工，预计 2026 年底实现钠电产品批量交付，正式迈入规模化商用阶段。 问题十二：公司第二季度以及后续股权激励费用情况？ 回复：上半年股权激励费用约 4.35 亿元，下半年费用和上半年基本持平。明年费用预计相比今年有所下降，测算大概 5- 6 亿元。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 19 日