

证券代码：688345

证券简称：博力威

广东博力威科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-004 至 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	国泰君安证券 管正月 陈浩 金润 张元 王亚明 郑杜鹃 李雪莱/银华基金 刘一隆/南方基金 王杰 任婧 梁嘉铄/中庚基金 陈涛/恒越基金 汪坤荣/银华 基金 白照坤/信达澳银 朱然/中金资管 王琛/中欧瑞博 孙清华/浦银安盛基 金管理有限公司 华冉晨/中庚基金管理有限公司 罗佑嘉/深圳前海璟沃投资 发展有限公司 姚涵滨/中华联合财产保险股份有限公司 赵鲲/GUOTAI JUNAN SECURITIES (HONG KONG) LIMITED 王彤/深圳前海海雅金融控 股有限公司 张晓旭/宁波磐石投资管理有限公司 汪自兵/北京诚盛投资管理 有限公司 完永东/泰康资产管理有限责任公司 宋仁杰/中信建投证券 张铭 赫/巨曦资产 林娟/兴业证券 牟卿/德邦证券 苏千叶/北信瑞丰基金 赵腾辉/ 海通证券 姚望洲/海通证券 田梦贤/安信证券 朱凯/德邦证券 常浩南/浙商 证券 王鹏/乐心资管 王伟华/中信建投证券 马天一/前海觅贝 盖震宇/昆仑 保险资管 周志鹏/国泰君安香港 Nanxiang yang, Pan Hui /中欧基金 钟鸣 /华泰柏瑞 沈雪峰/鹏华基金 孟昊 张宏钧 王振宇/广发基金 段涛
会议时间	2021年11月2日、2021年11月23日至2021年11月25日
会议地点	电话会议

上市公司接待人员姓名	总经理：曾国强；董事会秘书：魏茂芝
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 行业的景气度以及海运对公司的影响。</p> <p>答：行业的基本面没有改变，三季度公司收入增速放缓的原因：一方面，去年受疫情的影响，二季度的生产交付转移（延后）到三季度，因此，去年三季度收入相对较高。而今年的经营是正常的，建议投资者看 1-9 月累计情况会更合理。海运对公司的影响不算很大，国内业务不受海运影响。海外虽然船很贵，但海外助力车对价格不敏感，更追求性能，运费涨价对需求影响不大。整体海运对公司影响可控。三季度影响最大的是凯德的火灾影响。四季度是海外出口的旺季，今年不会有意外。</p> <p>2. 原材料价格向下游传导的情况。</p> <p>答：终端产品特别是电自产品价格的敏感性相对没有那么高，部分客户承担了部分材料上涨，但是没有普遍涨价。原材料涨价对于行业的影响是中长期的，影响比较大的行业是电芯的部分，但电芯在公司业务中的占比不是很大，对电池组主营的压力不是很大，一方面下游客户价格不明显，另一方面技术革新比如产品及材料结构的优化会缓冲部分压力。同时公司也在做部分的国产替代。</p> <p>3. 公司新拓客户情况。</p> <p>答：除了两轮车电池有增长，还有机器人、小储能等增长点。机器人电池和两轮车的平台是一样的，比如扫雪机器人，带电量和摩托车差不多。小型储能方面，因为海外基建比较差，电网供电不稳定，所以移动式的电源逐步流行。随着技术进步，逆变器功率增大（1500W 以上），可以替代小型柴油发电机。发展中国家，估计小型电源会成为刚需。</p> <p>4. 海外助力车的需求情况和中长期展望。</p> <p>答：海外助力自行车过去十多年每年 20%左右的增速，是欧洲比较少能有两位数增长的行业，去年疫情导致行业增速非常快。海外的电动助力车很好的结合运动和生活（交通），这个趋势没有什么可怀疑的，部分欧洲国</p>

家电动助力车渗透率非常高。明年疫情后超高增速的增长一定会放缓，但是正常的行业增长继续存在，特别电动自行车没有那么普及的国家比如法国、西班牙、意大利、英国等。另外特殊的山地自行车，在瑞士等山区地方会流行起来，这种车电机加大，电机变大也会带来电池容量增长。总体来说，城市用的助力自行车超高增速放缓，但是依然和过去增速相持平，另外山地用的助力自行车带来额外的增长，增长的趋势可以维持。北美的市场是纯疫情催生的，这部分增速疫情后会放缓一些。公司以欧洲为绝对，北美占比不是特别高。共享滑板车市场，疫情结束后，旅游业恢复应当也会带来共享滑板车恢复。

5. 公司业务增长的动力来自什么板块？

答：主要还是来自主业，轻型动力等。

6. 公司国内业务和海外业务两轮车增长情况。

答：国内已经完成两轮电动化，但是以前是铅酸电动化，由于老百姓心中的成本和性能是铅酸，所以对于行业来说锂电替代是个很大的挑战。锂电池的成本在上涨周期中，锂电替换有可能放缓，但中长期锂电化依然是方向。凯德主要就是做锂电的研究，开发成本合适、安全性高、适合中国市场的电芯。海外助力自行车刚刚已经分析过了，会保持继续增长。另外大家比较忽略燃油摩托车转电动摩托车的趋势，两轮车全球有很多爱好者，这块市场也在增长中。公司还是以客户需求为主导去开发产品，不会限制国内或者国外的发展。

7. 电动摩托车的趋势？使用的电池与原来两轮车的区别？公司在电摩电池中的优势。

答：随着四轮的乘用车电动化趋势确认，未来燃油摩托车电动化也一定是方向了，电动车有其各方面的优势。燃油摩托车和四轮乘用车电动化的区别在于，四轮车中有两大引擎的推动——特斯拉和我国政府。两轮车缺少这种引擎，印度、印尼政府之前虽然宣布过支持摩托车电动化，公司也参与合作开发过，但是后来不了了之。电动摩托车有双 80 要求，80 公里的速

度和 80 公里续航，所以这类电摩与国内低速的电动自行车有本质上的区别。电摩的电池基本是车规级，安全标准认证是汽车级的。摩托车由于空间小、不能太重，所以没法用铅酸或者低端锂电，包括磷酸铁锂能否上两轮车都是要打问号的。我们认为未来电摩可能用三元，21700 或者小型方形、软包。由于缺少资本市场和政府的推动，高速电摩市场是个纯市场行为，会比强政策支持的四轮乘用车滞后几年，需要等待整体电池成本的下降。我们目前接到相关的客户和订单在增加，但是体量还不小。公司电摩中有客户做轻型越野用的电动摩托车，充分展示了电动化比油车的优势，同级别的重量更轻、力矩更大，虽然价格卖的很贵，但是非常受欢迎。海外的话，KTM，BMW、奔驰都在开发这些车。公司在电摩电池市场是相对领先的，应该说是行业里的第一梯队。

8. 公司高速电摩电池储备情况，除了 21700 还有哪些？

答：公司会借鉴汽车电池的步伐，比如特斯拉已经从 18650 向 21700 转换了，另外也有软包。软包的能量密度高，适合大型的两轮车，比如 250cc 以上的市场。参考四轮车路径，安全要求和芯片的使用达到车规级。这部分研发周期比较长、进入门槛也比较高。

9. 海外助力车做方案，国内市场是偏性价比的，做海外是因为可以自主采购电芯，国内是指定电芯，公司做 pack，可以这么理解吗？

答：不完全是。海外主要是公司和客户一起设计车，客户把我们当成电池专家。电摩在此基础上再提升一些，安全测试更高。国内廉价的两轮车电池价格相对很低。但大部分的场景由公司决定电芯，只有极个别的客人是加工费的形式。

10. 公司主营业务的基本情况。

答：公司主要有四块业务。第一个是两轮轻型动力，是公司目前的重点发展方向，主要包括欧美电踏车、国内低速电摩、高速电摩。其中以欧洲为代表的电踏车，行业应当会继续保持增长，北美方面，美国最近出台了对电动两轮车的补贴政策，也是增长机会。然后是国内低速电摩，目前公司

的电池主要应用于相对偏高端的车型，在追求性价比的车型上占比少，要看后续公司的产品。还有是高速电摩，公司有在准备，但总的市场还未明确，主要是缺乏强劲的推动力。第二个是储能业务，主要做户外储能和家用储能，市场在美国和非洲，想象空间比较大，行业景气度高，去年基数小，所以增速会较快，会持续关注；第三是消费类电池，包扫地机等无绳小家电电池，以及传统笔记本电池，市场也较大，但目前不是公司重点方向。最后是电芯，目前产能产值不大，之前有发公告，在有计划的扩展，具体要看市场的需求情况。

11. 公司的商业模式。

答：电踏车的电池主要是定制化生产，用户的需求是个性化的，我们认为以方案为主。而国内主要是铅改锂这块，因为标准相对统一，我们认为主要是批量化生产，竞争的是成本，要以电芯为主。

12. 公司在欧洲的市场份额大概多少？与博世相比，主要集中在哪块市场？有什么优势？

答：目前公司占比不到 20%，博世据了解接近 50%。博世提供电机、电控、电池一整套给车厂，相对标准化。我们更多是提供一个总体的电池解决方案，国外用户的需求是个性化的，我们根据客户的需要进行定制化生产，在现有的技术平台选择合适的方案。另外公司在成本上相对有优势。

13. 公司目前的电芯产能情况。

答：目前凯德每年大概 3 个亿的产能，以 18650 为主，大约一半自供，一半外卖。

14. 为什么欧美电踏的毛利会比较高？

答：这一块，电池成本占整车成本比例相对不高，客户对价格敏感性相对较低一些。

15. 7 月份火灾的影响。

答：，三季度提了损失，净损失 1900 万左右，之前有公告。会加紧跟进保险理赔和废品处理。

16. 美国两轮车市场的客户拓展、渠道等情况。

答：目前也是做 ODM，定制化生产，在产品开发阶段就开始参与设计，考虑电池匹配等。销售渠道有直接出口，也有通过内销，客户再出口到美国。

17. 公司海外出货情况怎么样？

答：目前出货正常，之前订船有点不好订，现在总体上得到缓解。

18. 未来电芯扩展的方向、技术路径。

答：要看客户需求及产品的市场认可，如果是性价比高的电池，大圆柱和非三元也是重要方向。

19. 公司的电芯团队是怎样的？

答：比较成熟。前期收购了凯德电芯厂，也一直跟中南大学有合作，有自己的研发团队，在技术上有把握，产品必须得到市场认可才是根本。

20. 储能在海外的销售渠道是怎样的？储能会做自己的品牌吗？有新客户吗？会给明年带来一些增量吗？

答：一块是户外便携储能，做 ODM，不会做自己的品牌，市场主要在国外，比如北美；另一块是家用储能，是否做自己的品牌，看客户需求。一直有在开发新客户，增量要根据市场和客户需求。

21. 明年的盈利能力怎么把握？

答：目前比较关注的是材料涨价和汇率变动等影响。应对材料涨价，主要通过部份国产替代和材料结构调整等转移一些成本，部分可以转移给客户，总体关键仍在市场和客户。

22. 公司三季度的成本压力较大，怎么评价调价调得不多？

答：我们是慢慢在调整，一方面公司自身做了国产替代和结构调整，会减少一部分压力；另一方面，这是行业整体的一个压力，目前还在承受范围内，不轻易涨价也有利于获取与客户长远的合作；还有运费基本上是客户承担，之前运费涨价也给客户带来不少压力，调的不多也是综合考虑到各个方面。

23. 与孚能的合作是怎样的？

答：孚能提供电芯，我们做电池包。

24. 两轮车市场的竞争壁垒。

答：①以欧洲为代表的电踏车市场，由于产品的个性化，所以壁垒更多在于定制化上。总体来说，公司拥有一定的竞争优势，包括电池方案的设计、电池管理系统、客户渠道的积累，以及稳定的供应商渠道、完善的海外售后体系及成本相对较优等。②以国内为代表的电瓶车（低速电摩）市场，主要靠具有性价比优势的电芯，要看公司后面的电芯产品能否起来。

25. 从 18650 切换到 21700 的比例有多少，切换后有什么影响？

答：今年切换的不多，只有部分客户开始从 18650 切换到 21700，切换后有利于降总体电芯成本，有利于消化材料涨价等影响。

26. 今年三季度业绩一般的原因，四季度业绩如何？

答：从利润上看，一个是因为火灾影响做了营业外支出大概减少 3000 万，这是最主要的原因。另外一个，去年三季度比二季度好其实是因为疫情的影响，正常来说三季度是淡季，所以今年三季度的销售是正常的，建议投资者看今年累计的情况，其他原因还包括材料涨价、人工等固定成本增长的影响。第四季度是传统的旺季，目前需求没问题。

27. 明年公司产能的节奏。

答：在材料供应方面，今年电芯涨价，但公司通过与客户协商，尽可能共

	<p>同面对材料涨价的影响，另一方面通过国产替代和技术优化以及提高生产效率降低产品成本等，所以影响不大，但芯片供应这方面比较担心，已经在做准备。另外明年6月新建的总部预计可以开始投产，可以保障电池组的产能。</p> <p>28. 对于欧洲电踏车这块，公司有自主选择电芯的能力吗？</p> <p>答：客户总体上不会指定电芯，我们目前主要是根据客户的需要，选择对应的电池方案并给客户推荐最合适的电芯。</p> <p>29. 对于电踏车这块业务，我们是怎么售卖给欧洲的品牌商的？</p> <p>答：主要有两种方式，一种是我们直接卖给欧洲的整车厂进行组装售卖，另一种是我们卖给国内的整车代工厂，由国内代工厂生产，再售卖给国外的品牌商。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021年11月30日</p>