

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：2021-001

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	安信证券股份有限公司 朱凯 中科沃土基金管理有限公司 徐伟 上海聚鸣投资管理有限公司 靳晓婷 上海湘楚资产管理有限公司 刘骏阳 长江证券(上海)资产管理有限公司 王晓明 瀑布资管 王樊 兴证国际资管 潘晖 浦银安盛基金管理有限公司 华冉晨 工银瑞信基金管理有限公司 齐欢 达诚基金管理有限公司 范宇 上海聚鸣投资管理有限公司 惠博闻 和谐汇一 陈梦越 中欧基金管理有限公司 刘伟伟 聚润（北京）资本管理有限公司 王炎太 领颐（上海）资产管理有限公司 刘奥 上海致达投资 倪婷 衍航投资 庞兴华

	<p>红塔红土基金管理有限公司 朱然</p> <p>杭州丰熙投资管理有限公司 黄际超</p> <p>上海名禹资产管理有限公司 梅林</p> <p>华泰自营 朱光灵</p> <p>融通基金管理有限公司 刘申奥</p> <p>上投摩根基金管理有限公司 翟旭</p> <p>方正资管 于化鹏</p> <p>深圳市泽鑫毅德投资管理企业(有限合伙) 张路</p> <p>北京宏道投资管理有限公司 侯继雄</p> <p>海通创新证券投资有限公司 刘杰</p> <p>深圳前海华杉投资管理有限公司 田星</p> <p>大朴资产管理有限公司 刘蔚</p> <p>国海证券资管 李倩倩</p> <p>前海开源基金管理有限公司 童芄骏</p> <p>上海淳德投资管理中心 王向阳</p> <p>达诚基金管理有限公司 薛涵容</p> <p>北京宏道投资管理有限公司 卫保川</p>
会议时间	2021年8月24日 15:00-16:00
会议地点	广东博力威科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：魏茂芝
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司上半年盈利比招股书预测的要少，实际上收入端影响不大，主要是利润端，是什么原因导致利润比预期低？目前原材料的价格是个什么样的状况？对下半年有怎样的影响？公司会采取什么样的措施来减少原材料带来的影响以及价格波动对业绩的影响？</p> <p>答：导致利润比预期低主要是受原材料电芯与 IC 等涨价影响。</p> <p>从目前所掌握情况来看，材料的价格变化与上半年相比应当不会有太大的变化。会重点关注芯片的供应情况。</p> <p>关于应对的措施，一方面公司将通过与客户协商，尽可能共同面对材料</p>

涨价的影响；另一方面则是通过包括国产替代等技术优化措施以及提高生产效率降低产品成本等。

2、问：公司在欧洲两轮电动车市占率较高，收入占比也较大，主要供的是电池 PACK，这块的核心竞争力主要体现在哪个方面？欧洲客户的电芯主要来自 LG、松下等海外公司，上游企业是否有可能渗透进来直接去做欧洲的高端轻型电动车市场，公司如何看待？

答：公司在欧洲市场的核心竞争力主要体现在：（1）整体解决方案的提供及定制化的生产，可实现多品种、小批量生产、产品质量可靠且兼具价格优势；以及通过多年的积累，公司的 BMS 电池管理系统能够有效满足两轮车对电池性能的要求；（2）专注与专业的团队及成熟的销售渠道；（3）稳定的供应链体系。公司建立了严格的供应商开发与管理制度及质控制度，通过了包括 LG、松下、三星、村田等日韩知名电芯供应商的严格验厂标准，建立了国际品牌电芯直供渠道，同时，与包括国内各优秀电芯厂家等供应商建立了良好的合作关系。（4）完善的海外服务体系。公司建立了集问题分析、产品检修、技术咨询、操作演示及产品维护培训、定期上门回访、满意度调查等为一体的售后服务体系，并在欧洲成立了专业的服务公司。

我们的理解，公司在欧洲的产品销售不是以电芯为主，而是以锂电解决方案为主。一方面，客户的量不大，且对生产定制和服务等方面都有较高要求，所以像 LG、松下等海外公司直接去做 PACK 的可能性不大。另一方面，公司根据不同的定制方案，使用不同的电芯，包括国产电芯及自产电芯，电芯的供应竞争充分。再者，电池组或者说整体电池方案，还包括成熟科学的管理系统、提前的技术介入与服务、个性化的生产等。所以，公司对自己的主业，是有充分信心的。

3、问：请介绍一下关于欧洲及其它地区高端的轻型电动车市场未来的一个规划跟战略。

答：这块市场目前是一个发展的市场，整个行业的发展在持续增长，市

场规模也在增大，是公司重点关注和必须重点把握的一个市场。需在产品端发力，在客户端也发力，进一步提高市占率。

4、问：对比去年的订单情况，今年的新增订单是否会比较少？请问公司今年的新增订单情况？上半年业绩有比较好的大幅增长，下半年您觉得行业的景气度有没有变化？你觉得下半年会不会比上半年更好一些？

答：关于公司的订单情况，上半年的销售比去年同期增长了80%以上。从目前来看，公司现在的整个接单和生产都是正常的，下半年订单也是充足的。

关于行业景气度，从我们了解到的情况来看，整个行业的发展迅速，行业增速快于去年。从公司的来看，公司的订单正常，生产经营也正常。对于下半年的增长还是比较有把握的。

5、问：解析博力威锂电芯及储能电池研发生产总部项目的战略规划和意图进展，以及分析公司发展的整体规划。

答：为保障公司未来发展用地，公司与东莞市望牛墩镇人民政府达成了投资意向，拿约120亩地，投资约30亿元人民币，最终需以实际投资为准，公司将根据市场的需要，客户的认可度等，分期、分步实施。对于公司发展方面，公司在相关产品有相应的技术储备，会根据市场的需求和客户的认可度去把握公司发展的方向。目前轻型动力是公司主要的业务。

6、问：海外的轻型动力PACK的利润率比国内的高，且动力类的利润率比消费类的高的原因？

答：利润率的高低与产品特点有一定的关系，以欧洲为代表的电踏车，它不完全是一个代步的产品，其带有健身和娱乐功能的特点，价格敏感性相对较低，所以利润率会比国内的相对高一点。

7、问:目前欧洲客户是否有采用自己的电芯在供货,未来公司对海外客户的战略上,是否会加大公司本身电芯的供货比例,还是海外客户会指定电芯供应商?

答:目前有欧洲客户用公司自主生产的电芯供货,关于电芯,欧洲电踏车这一块,更多的是提供一个总体的解决方案,所以欧洲那边的客户基本上是没有说是指定电芯的,我们的商业模式是:根据客户的需要,在公司现有的技术平台选择对应的方案给客户推荐最合适的电芯。是否加大公司本身电芯供货,要根据市场具体情况而定,公司目前的策略是用全球最合适的电芯做电池解决方案。

8、问:关于技术方面,公司以前主要是以PACK为主,未来要加大电芯的布局,这块技术储备如何,核心技术人员是来自哪里?自己培养还是外部招聘?

答:关于电芯技术这一块,第一、凯德之前有一部分技术沉淀。第二、公司建立了自己电芯研究院,从材料、制程、检测以及使用各方面进行研究与技术储备。第三、长期以来,跟中南大学建立了密切的合作,郭华军老师担任公司的技术顾问。第四、有经SGS和TUV都认可的实验室。至于核心技术人员方面,主要还是公司内部培养。

9、问:上市后公司的产能扩张,人才扩张力度都比较大,是否会考虑采取激励政策来绑定和吸引核心技术骨干?

答:上市前公司在17年有两个持股平台,部分核心技术骨干在员工持股平台是有激励的。公司上市时,有250万股的员工战略配售,主要核心技术骨干也参与了战略配售。我们高度认同人才竞争是企业竞争的关键因素,所以,在管理团队或核心技术人员的激励方面,公司会根据发展情况及市场的实际情况,适时的去考虑相关事宜。

10、问:海外轻型电动车订单一般会提前多久给到公司,目前能看到的欧洲和美国市场,今年下半年以及明年的增长情况如何?

	<p>答:海外轻型电动车订单主要还是看客户，一般会提前 3-6 个月给到公司。目前整个行业发展迅速，欧洲、北美都处于增长状态。公司生产经营正常进行，轻型动力锂电池募投项目进展顺利。对于下半年的增长，包括明年的增长，都有信心。</p> <p>11、问:根据公告凯德会新投资 30 亿去做电芯市场，未来会不会考虑也慢慢的渗透一些大动力方向的布局，包括 pack、电芯方向。</p> <p>答:我们现在的优势还是在于两轮这一块，目前主要的精力是把轻型动力这一块做好，把这一块做强。同时公司也会准备好各方面的技术储备。未来的发展，要根据未来的市场与公司的实际情况而定。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 8 月 26 日