

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：2021-002 至 003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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 吴晓飞、卢志东/盈峰资本 刘东渐/招商自营 何雨明/信达澳银基金 冯明远、徐聪/安信证券 朱凯 于长馨 /信达澳银基金 吴凯 朱然 /翎展基金 吴雁宇/觅贝资产管 理 盖震宇/华润元大基金管理有限公司 哈含章/前海人寿保 险股份有限公司 卢俊有 /海通证券股份有限公司 姚望洲/方 正证券 何家金/国信证券 陈抒扬 /上海申银万国证券研究所 有限公司 黄华栋/南方基金 王杰/景顺长城 王开展/锦鸿资 本 彭江锋/锦鸿资本 李新/华泰保兴 刘腾飞/慧创蚨祥 李 伟杰/平安基金 翟森/国寿资产 王思聪/国寿资产 李君妍/国 寿资产 王子涵/圆石投资 程盛/果岭投资 肖流波/鼎萨投资 杨印鑫/华泰自营 刘云龙/财通自营 褚壹钦/宁泉资产 李商 羽/上海银磐 裴国强/煜德投资 程跃/关键点基金 王慧/关键 点基金 董若愚/前海德毅 陈升/前海无锋 陈诤/飞云顶 张 春霖/飞云顶 侯槿尧/德邦证券自营 方军平/昭图投资 梁卓/ 金城投资 刘建锋/泾溪投资 韩宇/
会议时间	2021年9月28日至2021年9月29日
会议地点	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>问：欧洲疫情稍微缓解之后，行业会不会有一个短期的增速后就往下走？</p> <p>答：从目前了解的情况来看，疫情爆发对电动两轮车的增长有一定的催化作用。但行业本身属新能源行业，在疫情爆发之前，行业就一直在稳步增长。以电踏车为代表，一方面，在欧洲不仅是代步的工具，也带有健身和娱乐的功能。另一方面，目前欧洲大部分国家电动自行车在自行车产业的渗透率总体并不高，渗透率仍有不断提升空间。行业增长的趋势不会变，具体变化，需继续观察。</p> <p>问：公司在欧洲市场是怎样一个扩张的过程，19年以来，公司在欧洲的市占率一直往上走，这两年市占率的提升，是我们原有客户在放量？还是我们有比较多的增量客户？目前的市占率大概多少？</p> <p>答：公司从2010年开始在欧洲开展业务，已拥有一定的客户基础，随着公司的发展，也在不断地开拓新客户。公司扩张既有老客户的增长，也有新客户的开拓。目前的欧洲市场市占率，不到20%。</p> <p>问：行业的竞争壁垒。</p> <p>答：在电踏车方面，欧洲的自行车产业本身是个高端的制造产业，客户的要求是个性化的，所以这个壁垒更多是在定制化上。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等，小的友商，估计很难进入，大的友商，在细分行业的成本与服务等方面，很难有优势。在电动摩托这块，预计则以电芯为主，关键是性价比。</p>

问：公司向凯德增资 1.6 亿建设动力锂离子电池生产线，那块更多是做国内的两轮车，还是消费电子那块？

答：可能更主要的还是国内市场，要根据市场的认可度和接受度。

问：有没有可能将来公司在美国的市占率比在欧洲高？

答：美国不像欧洲，有博世，他的市场集中度就更小，其市占率比欧洲高是有可能的。

问：低速电动车这个市场未来是不是要么是铁锂，要么是锰酸锂？

答：从行业发展来看，钠电池也有可能，虽然没那么快，还是要看材料与技术的发展。

问：公司在欧洲的商业模式（以方案为主），在国内不适用的原因？

答：欧洲的电池主要是定制化生产，用户的需求更加个性化的，对价格的敏感性也相对较低。而国内，特别是低速电动两轮，标准相对统一，所以更多应该是性价比的竞争。

问：低速电摩、高速电摩的电池差异主要有哪些？

答：技术要求应当是不一样的，可能电芯、结构、电机等都会有差异。

问：低速电摩主要是锰酸锂和磷酸铁锂吗？那高速电摩呢？电踏车现在都是用三元材料吗？铁锂不能做吗？

答：目前来看低速电摩应该是这两个方向。高速电摩估计三元材料可能性比较大。电踏车电池对容量要求较高，目前主要用三元材料。

问：储能在南非和美洲通过什么渠道去售卖产品？储能去年卖出 5000 万主要是哪种类型的产品？

答：公司的销售主要是 TO B，主要产品是小储能。

问：电踏车在欧洲大概 50 个亿左右的一个规模，我们今年占 20% 的份额，那公司未来增长主要是有哪些呢？

答：电踏车这块市场，目前是一个发展的市场，整个行业的发展在持续增速，市场规模也在增大，是公司重点关注的市场，公司需在产品端发力，在客户端也发力，进一步提高市占率。

问：海外燃油大排量的这种摩托车是否有电动化的趋势？这会是个多大的市场？

答：海外燃油大排量的这种摩托车应当是有电动化的趋势的，毕竟全球的碳排放要求越来越严格。市场方面，目前未得到比较权威的数据。

问：电芯这块有产能的规划吗？

答：我们对于产能的理解是公司会根据实际客户需求与公司实际情况而定。无论是我们的新总部建设还是博力威锂电芯及储能电池研发生产总部项目的规划，公司会根据公司发展的情况，根据市场的实际情况，适时的去做这些事情。

问：技术人员大概有五百人，是以软件的为主吗？

答：关于技术研发，我们需要了解材料、结构、配方、算法、模拟、工艺等各方面。

问：公司的两轮车业务，主要的一个市场还是在海外？

答：目前，特别是终端客户，主要是在海外。

问：为什么公司的两轮车业务在 19 年没怎么增长？在 20 年增长很快？

答：有几方面原因，首先是公司 19 年减少了共享车电池这块业务；其次欧盟于 2019 年 1 月正式实行对中国电动自行车征收反倾销和反补贴（双反）关税政策，受此影响，对国内电动自行车厂出货减少。

2020 年增长较快，包括行业的发展以及疫情催化等原因和公司客户开拓与产品得到进一步认可。

问：电芯短缺、涨价对公司的影响

答：关于电芯的供应，公司的供应渠道较稳定，与包括 LG、松下等供应商达成长期与直供合作。针对电芯涨价，公司会持续关注。一方面公司将通过与客户协商，尽可能共同面对材料涨价的影响；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。

问：公司电芯业务的规划与布局。

答：关于电芯这一块，第一、凯德之前有一部分技术沉淀。第二、公司建立了自己的电芯研究院，从材料、制程、检测以及使用等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。第四、公司有经 SGS 和 TUV 都认可的实验室。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。

问：今年欧美市场业务增长怎么样？

答：欧美市场在今年都有不错的增幅。欧洲市场本身这个行业就在快速发展，电动自行车在自行车行业的渗透率预期还会增长，而美洲市场因为前期基数小，所以今年也有不错的增长。

问：公司对储能业务的规划

答：目前公司的储能业务主要包括户外便携储能和家庭小储能，这几年储能的发展较快，空间也比较大，公司未来也会持续关注储能的发展和用心做好相关工作，主要还是要根据市场与行业的发展趋势，动态的规划未来的产能布局。

问：去年消费类电池增长很快的原因是什么？后续是怎么规划的？

答：主要是两方面，一方面是疫情催化。另一方面是部分产品同比基数低，去年的销量有所增长，所以去年消费类电池增长也比较快。公司目前的主要业务是轻型车用锂离子电池。

问：运费大幅度上涨，对于公司的运营是否有影响？

答：运费方面,公司订单多为 FOB, 公司产品出口运费主要是由客户承担,短期看，总体上海运费用的上升对成本影响不大，长期需持续关注。

问：30 亿投资博力威锂电芯及储能电池研发生产总部项目，准备如何增加公司的市场份额？

答：公司与东莞市望牛墩镇人民政府达成了投资意向，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，也有正确的技术路线，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。

问：限电是否会对公司产生影响？

答：目前限电政策对公司的生产经营活动影响较小，公司生产经营总体正常。公司正在尽可能优化排产，将在满足限电要求的情况下，努力确保合同按时交付。

问：上半年收入的主要情况如何？

答：公司在上半年的营业收入在 10 亿左右，收入主要来自于两轮车。具体可查阅公司 2021 年半年度报告。

问：公司在国内外的资源配置

答：目前公司主要的重心集中在轻型动力，同时公司会用心做好储能，抓住市场机会。公司也会努力做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。

问：公司的电芯自供和和售卖的比例是多少？

答：总体量不大，大约自供一半，对外售出一半。

问：谈谈公司的未来规划

答：从公司的业务来看，欧洲电踏车这一块，更多的是提供总体的解决方案，我们的商业模式是：根据客户的需要，在自有的技术平台选择对应的方案给客户，包括推荐最合适的电芯，我们目前的策略是用全球最合适的资源，包括电芯做电池解决方案。关于低速电摩，以我国大陆为代表，产品相对比较标准化，我们认为重心在电芯及性价比上，公司会根据市场的实际情况和客户的认可度，适时的去做自己电芯的产品。

问：今年的情况来讲，我们车用电池能做到什么规模？谈谈在国内外的结构。

答：关于国内外的结构，电踏车电池主要一部分是直接售卖给欧洲的车厂，还有一部分是售卖给国内的车厂，其中很多车厂再售卖到海外，所以我们最终很大部分的电池是售卖到海外的。关于今年的规模情况，我们上半年的销售收入增长

比去年增长了 89%的。

问：电踏车 PACK 的核心部件可以理解为 BMS 吗？

答：电踏车这一块来说，电芯当然是很重要的一方面。从打包方面来说，BMS 这一块非常重要。

问：海外市场咱们的主要的竞争对手是哪些？竞争对手主要是采用什么竞争策略？

答：欧洲最主要的竞争对手是博世，博世是提供电机、电控、电池一整套给车厂。很多用户的需求是个性化的，我们进行定制化生产，根据客户的需要，在我们现有的技术平台选择对应的方案给客户推荐最合适的方案。

问：公司这种模式和博世打包一体的这种模式相比，我们的优势是什么？

答：博世整套提供的模式会相对比较标准化，而我们更多的会是个性化。

问：李博士的离职对公司是否有影响？研发的重点侧重在哪个方面？

答：李博士在职时间不长，所以李博士离职对公司影响不大。研发方面，我们认为每一块都是重点，比如安全性很重要，我们会特别关注热仿真的研究。

问：关于公司起火事故，如何对待电池安全问题？

答：从行业来说，化学行业是有它的危险性，电芯第一考虑是安全，第二考虑是性能，推荐给客户，要让客户放心的使用，我们在加强研究热仿真，我们也会根据大数据分析，整个电池生产过程中的所有问题我们会及时修正。

问：笔记本的 PACK 和电踏车的 PACK 的难点

答：笔记本电池的特点就是小批量，多品种，高质量，低成本，对生产的柔性化要求和灵活性的要求比较高。电踏车这一块，电池需要安全认证，整个认证过程是需要不少的精力，不管是防水、防震、还是安全上看，对电池本身的要求也高，再则是欧洲客户比较分散，需要一定渠道和规模优势。

问：公司的销售规模如何？如何去培养自己的销售体系？

答：公司通过展会，介绍、供应商、客户推荐等方式，逐步建立起自己的销售渠道。对销售人员的培养过程也比较长。

问：公司每块业务未来想做到一个多大的体量，同时公司现在有没有做一些股权激励的想法？

答：包括轻型动力与储能等业务，主要还是要根据市场与行业的发展趋势，动态作出规划。关于股权激励，公司在上市前已有两个持股平台，核心技术人员与骨干在员工持股平台是有激励的。公司上市时，有员工战略配售，主要核心技术人员与骨干也参与了战略配售。未来在合适的时候肯定也会做股权激励。

问：今年在欧美市场，一些新的消费理念发展的很迅速，公司在欧美未来有没有打算在这些新领域有所发展和突破？或者有没有发现一些新的市场空间？

答：目前来看，公司的重点主要在轻型动力这一块，包括国外的电踏车市场，以及国内电摩市场；其次是储能业务，这是公司的一个大方向。公司会加强技术储备工作，主要还是要看市场的需求。

问：公司研发投入的重点和方向？公司更侧重研发投入还是

	<p>市场开拓方面的投入？</p> <p>答：公司更侧重于研发，研发肯定是主要的投入方向。对于行业技术发展，公司都持续在关注。在应用这一端，我们一直在加强，包括热仿真、热失效、电芯的材料工艺、电池包的工艺包括自动化等都在加强。</p> <p>问：欧洲客户相对比较分散、比较小，公司的回款压力大吗？</p> <p>答：总体上还好。公司有购买中信保，除此之外，基本上是款到发货。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021年9月30日