

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： 2017-001

| | |
|-------------|---|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 （） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中国人寿刘迪、中信证券胡焜、中欧瑞博刘飞、承霖投资顾焜乾、瀚信资产雷纯华、明曜投资曹博、聚沣资本陈国富、长信基金张凯、中信证券严秀儿、金元证券骆林、工银瑞信毛昆、华金证券陈雁冰、兴业证券曾韬、中欧基金邓新翱、东北证券赖彦杰、中投证券王俊辉、中投证券冷星星、富邦基金方伟宁、招商证券胡毅、盈峰资本刘东渐、国海证券边文姣、天弘基金吴明鉴、中银基金周斌、国泰安保基金姜绍政、国海证券谭倩、国海证券傅鸿浩、南土资产何亚东、乾璟投资田君、前海道谊李晓峰、中信建投徐伟、玖歌资本张晓静、玖歌资本范艳、国金证券姚遥、前海国硕陶家华、保腾创投徐超、东吴证券阮巧燕、荣成投资王鹏、海通证券朱洪波等机构研究员。 |
| 时间 | 14： 30-16： 30 |
| 地点 | 惠州亿纬锂能股份有限公司仲恺 52 号会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长兼总经理： 刘金成先生； 副总经理、董秘兼财务负责人： 唐秋英女士； 证券事务代表： 廖舒婷女士 |
| 投资者关系活动 | 一、 副总经理、董秘兼财务负责人唐秋英女士介绍公司参会人员、会 |

| | |
|---------------|---|
| <p>主要内容介绍</p> | <p>议流程</p> <p>二、公司董事长兼总经理刘金成先生发表《大时代下亿纬锂能的蓝图》主题演讲</p> <p>时代背影：雾霾倒逼新能源汽车发展，新能源汽车是中国汽车产业实现弯道超车的突破口；</p> <p>市场前景：面对新能源汽车万亿级市场，中国汽车产业要想实现弯道超车，动力电池技术成为关键因素；</p> <p>公司战略：动力电池、储能电池、锂原电池、电子烟等方面；</p> <p>产线介绍：观看三元锂电池和磷酸铁锂电池的生产线视频。</p> <p>三、互动交流</p> <p>问题 1：在当前国内动力电池行业的竞争格局下，公司如何实现行业前列的目标？</p> <p>回复：在动力电池方面，比亚迪和 ATL 的规模都做得非常大，而且产品性能也非常好，这是我们学习的榜样。但是公司有自己的优势，第一，公司自成立以来就开始做锂原电池，在锂原电池领域，公司是龙头企业，我本人做锂电池行业做了三十多年，公司拥有对锂电行业深刻理解；第二，公司始终坚持技术创新，我们采用全自动化的生产方式，技术水平和生产方式国内领先；第三，我们对技术路径和市场的判断有自己的深刻理解；这些都是我们的优势，另外，公司除了动力电池以外，还有锂原电池业务、电子烟业务、消费类锂离子电池业务，与纯动力电池企业相比，抗风险能力更强。</p> <p>问题 2：三元软包动力电池有哪些优势？</p> <p>回复：软包动力电池以其高安全性能、高能量密度、低成本、长寿命等优势成为未来乘用车用动力电池一个重要技术方向。当前如果将软包动力电池循环寿命做到 6000 次，将会使新能源汽车的使用成本大大低于燃油车。</p> <p>问题 3：21700 相对 18650 有什么优势？</p> <p>回复：采用 21700 电池后，由于同等能量下，所需电池的数量可减少约</p> |
|---------------|---|

1/3, 这将带来整个 Pack 内部金属连接件数量的减少, 从而进一步降低电池 Pack 的重量, 整车的能量密度将得到部分提升。21700 较 18650 高曲率部分比率降低, 这对延长电芯循环寿命有帮助, 且单位体积容量可提升 8%, 这是非常有意义, 可以预期 21700 将会成为在物流车或电动工具上的广泛应用产品。

问题 4: 三元电池可能会往高镍方向去走, 钴涨价会不会驱动动力电池往磷酸铁锂方向发展?

回复: 短期内不会有太大影响, 钴涨价可能是短期内波动, 磷酸铁锂目前主要应用在客车、公交车。2017 年对动力电池企业来讲是拼质量, 拼管理的阶段, 如果动力电池企业的技术水平不够, 设备生产效率不行, 生产成本控制不好, 规模效应不足, 注定会被市场淘汰。

问题 5: 公司产品进入专用车和客车的公告较多, 但是尚未进入较大的厂家的乘用车目录, 公司未来是否能够进入?

回复: 动力电池进入大型乘用车厂的公告目录, 公司一直在做这方面的努力。2015-2016 年我们在进行市场规划、产能建设、规模提升、客户开拓, 主打市场占有率, 在客车与专用车方面我们做得比较好。2017 年, 在继续提高客车与专用车市场占有率情况下, 公司将积极开拓乘用车市场。当前我们要做好产品, 让市场来选择我们, 谢谢!

问题 6: 公司是怎样看待动力电池降价?

回复: 动力电池降价, 这对整个新能源汽车产业链是件好事, 这将倒逼电芯制造水平进步。抛开电芯材料价格的波动, 电芯比能量的提升, 电芯成品率的提升, 电芯单瓦的成本才会下降, 电芯企业才会有利润空间。只有这样, 新能源汽车使用成本才有可能低于燃油车, 新能源汽车才有未来。

问题 7: 我们公司是卖电芯为主还是 Pack 为主? 你认为第三方 Pack

| | |
|----------|---|
| | <p>厂单独存在有没有意义？</p> <p>回复：公司以卖电芯为主。动力电芯成组技术是一个很复杂的工程，如果第三方 Pack 厂能做好，Pack 厂将在车厂和电芯厂都有话语权。</p> <p>问题 8：公司动力电池相比其它厂家有哪些优势？</p> <p>回复：公司的动力电池品质高，在业内口碑较好。公司磷酸铁锂电池已经进入国内大部分主流客车厂的核心供应链。1 月 9 日，公司取得了国家客车质量监督检验中心出具的《检验报告》，经检验，公司 68Ah 和 90Ah 的方形铝壳磷酸铁锂离子电池符合工信部发布的汽车动力蓄电池产品检验标准，电池系统能量密度可以达到国家 1.2 倍补贴的标准，在大部分磷酸铁锂电池不达要求需要调整性能的时候，公司具备先发优势。1 月 9 日，公司与南京金龙签订战略合作协议，预计南京金龙 2017 年全年向公司采购动力电池金额为 10 亿元，也显示客户对公司电池品质的信任。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2017 年 3 月 2 日 |