

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

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 checked="" 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
参与单位名称	华泰柏瑞基金、兴全基金、嘉实基金、交银基金、浦银安盛、华商基金、华富基金、华宝基金、汇添富基金、平安资管、华泰保险、东方红资管、申万宏源证券、国泰海通证券、开源证券、中邮证券
会议时间	2026年5月7日
会议地点	上海国际自行车展
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：张志平 董事会秘书兼财务负责人：王娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 2025 年及 2026 年一季度业务情况介绍</p> <p>2025 年，公司实现营业收入 27.35 亿元，同比增长 48.33%，归母净利润 5,587.93 万元，同比增长 157.84%，扣非归母净利润 4,009.71 万元，同比增长 147.50%。轻型动力电池是公司目前的核心业务，主要产品包括电助力自行车电池、电动自行车电池和电动（轻便）摩托车电池，该业务板块在 2025 年实现 13.07 亿元的销售收入，同比增长 62.85%。消费电子类电池实现 7.25 亿元的营业收入，同比增长 13.00%。储能电池实现营业收入 3.17 亿元，同比增长 130.15%。锂离子电芯实现 1.44 亿元的销售收入，同比增长 20.48%。</p> <p>2026 年一季度，公司实现营业收入 7.40 亿元，同比增长 19.36%，归母净利润 2,795.74 万元，同比增长 121.26%，扣非归母净利润 2,822.70 亿元，同比增长 113.57%。</p>

2、问答环节

问：公司创立以来的发展历程及战略定位是什么？

答：公司自 2010 年成立以来，初期主要专注于消费电子售后市场。鉴于该市场增长空间有限，公司于 2011 年战略转型进入 E-Bike 领域，目前已成为这两个细分市场的龙头企业。2016 年，公司进一步切入电动摩托车赛道，当前在国内电动两轮车锂电池市场中的出货量已位列前三。

公司始终坚持“保守经营、做细分市场的定义者和第一”的战略定位，依托“电芯+PACK 一体化”的研发、生产与销售能力，一旦进入某一细分领域，即致力于成为该领域的龙头企业。

问：欧洲 E-bike 业务当前处于什么阶段？行业复苏迹象如何？

答：目前，欧洲 E-Bike 市场年销量约为 500 万辆，整体电动化率约 25%。分区域看，荷兰电动化率已超过 50%，德国约为 40%，法国在 20%以上，而南欧与东欧地区的渗透率仍相对较低。此前，行业因库存压力经历了一段调整期，目前库存已基本出清。近期举办的上海国际自行车展中，海外客商数量明显回升，显示出行业复苏的积极信号。

公司自 2011 年进入该市场，目前已发展成为 E-Bike 电池出货量排名前三的核心供应商。随着行业逐步回暖，公司将显著受益于这一趋势。

问：公司为何重点布局电动摩托车业务？

答：从市场容量看，国内电动两轮车年销量约 6300 万辆，但锂电渗透率仍处于较低水平，“铅改锂”空间巨大；东南亚、非洲等海外市场摩托车保有量极高，未来电动化替代空间同样广阔。两大赛道共同构成了极具潜力的增量市场。

基于这一判断，公司早期便与雅迪、小牛、虬龙等头部企业建立合作，率先完成卡位，在电摩产业链中占据了良好的生态位。随着东南亚、非洲等地区“油改电”进程加速，以及国内“铅改锂”趋势逐步兑现，公司进一步坚定了发展信心，持续将更多资源向电动摩托车及换电业务倾斜，以把握行业爆发机遇，驱动业绩增长。

问：公司在东南亚市场的具体策略与进展如何？

答：东南亚是全球摩托车电动化的核心增量市场，当地企业普遍采用“本地化制造+中国供应链+国际资本”的运营模式。

东盟作为全球第二大摩托车市场，其中印尼为第一大市场，年销量约 650 万辆，保有量约 1.3 亿辆。公司已于 2020-2021 年期间与当地企业建立合作，并与印尼当地资本合资建立 PACK 工厂，于 2024 年 11 月正式投产。

越南市场方面，年销量约 350 万辆，保有量约 8,000 万辆。自 2025 年 7 月 1 日起，河内市将在内环区域禁行燃油摩托车，电动化政策力度显著。VinFast 及雅迪等中国头部品牌已积极布局该市场。越南摩托车客单价达 6,000-10,000 元，远高于国内水平。公司将越南定位为与印尼并重的战略核心市场，目前已与 VinFast、雅迪等客户达成合作。

整体策略上，优先聚焦印尼、越南、泰国、马来西亚、菲律宾五个核心国家，再逐步辐射东南亚其他区域。

问：公司和 Vinfast 合作的最新进展及放量节奏如何？

答：公司目前已向 Vinfast 交付小批量电池，用于其换电模式的市场验证，计划于今年内实现稳定出货。越南市场是公司当前最为紧迫的战略重心，公司将集中资源优先保障该市场的交付工作，致力于将在手订单切实转化为业绩增长。

问：公司在电池技术路线及电芯产能上的规划如何？

答：公司于 2016-2017 年通过收购凯德进入电芯领域，近两年重点布局全极耳大圆柱电池，通过全极耳设计缩短电子传导路径，有效降低电池内阻，从而显著减少发热量。同时，公司也以提前布局固态、钠电等技术，已取得一定进展。

产能方面，公司自主研发的 34145 全极耳大圆柱电芯已实现满产满销。本次定增项目计划投资建设 3GWh 全极耳大圆柱电芯产线，主要面向电动摩托车领域。考虑到当前市场增速较快，公司未来将根据下游需求适时扩产。

	<p>但鉴于电芯属于重资产、技术迭代较快的高强度竞争型业务，公司将坚持审慎投资原则，避免盲目扩产，以 PACK 业务带动电芯发展，力争在技术领先与资产回报之间实现平衡。</p> <p>问：公司本次定增概况，以及当前进展如何？</p> <p>答：公司本次定增拟募集 6.11 亿元，并自筹 1.00 亿元，项目总投资 7.11 亿元，具体投向以下三个项目：</p> <p>全极耳大圆柱多场景轻型动力电池制造项目投资总额 5.19 亿元，公司将针对全极耳大圆柱电芯、轻型动力消费类电池系统集成产线及固态电池研发试验线进行建设。建成后将提升自有电芯供给，丰富产品体系，增强从电芯到电池系统的一体化能力，推动业绩增长与技术升级。</p> <p>AI 驱动的新能源电池可靠性分析与研发能力提升项目投资总额 0.52 亿元，公司将通过配置先进硬件与仿真软件、引进优秀人才、加强研发信息化建设并开展前沿性技术研发，提升轻型车、储能等领域电池系统集成产品的研发能力，增强核心竞争力。</p> <p>补充流动资金项目投资总额 1.40 亿元，将优化公司资本结构，提高抗风险能力，保障公司的战略实施和业务增长。</p> <p>关于本次定增项目的进度，公司已回复交易所问询，现项目已进入审核阶段。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应当披露重大信息</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 11 日</p>