

2019年11月

锂电系列报告2:

消费锂电——蛰伏五年新周期向上

杨云鹏

Email: ypyang@hzinsights.com

Tel: 021-61645319

核心观点提示

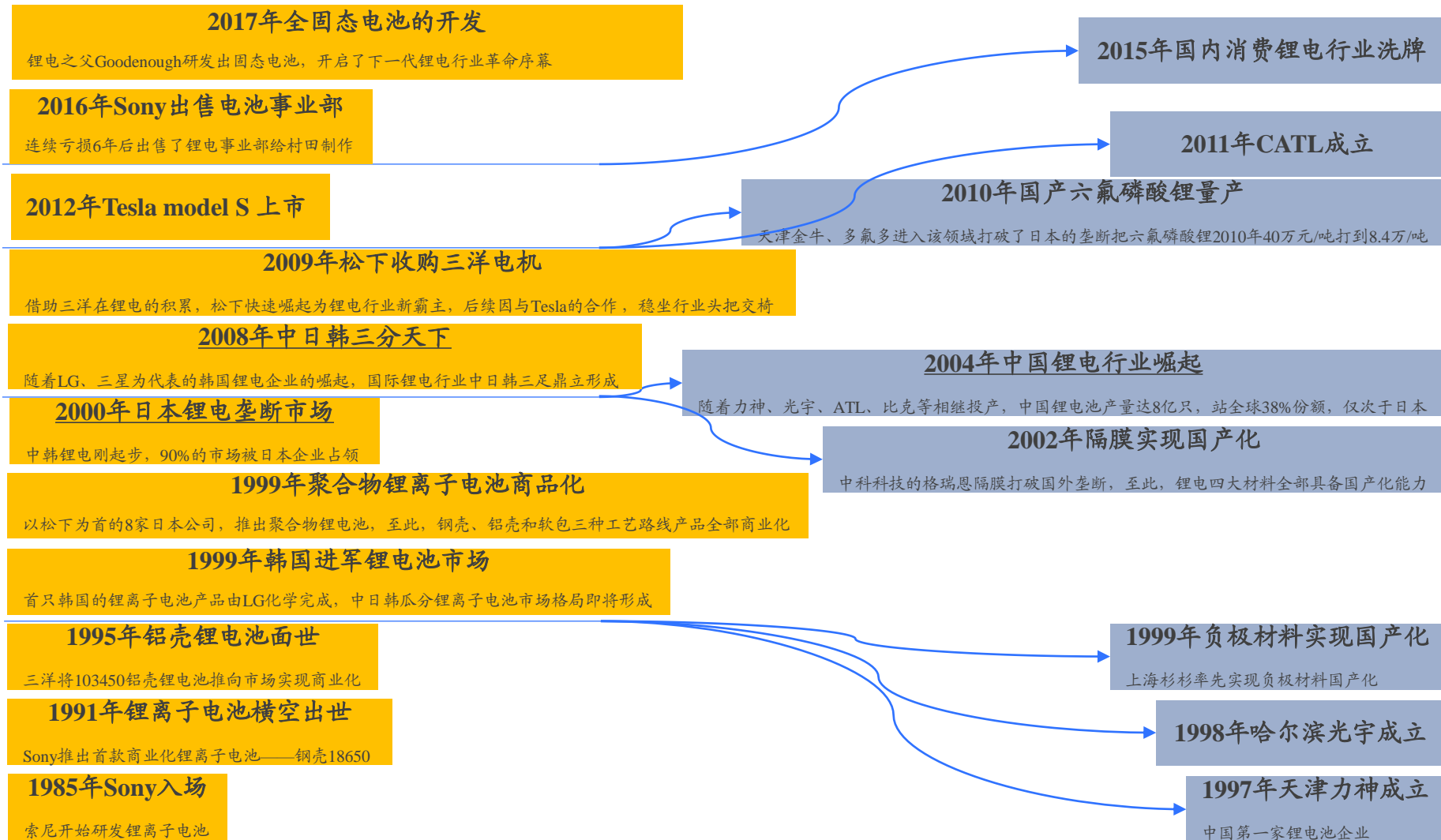
- **下游手机行业的洗牌加速了手机电池行业集中度的提升：**15年开始智能手机行业进入到销量瓶颈期，行业开始竞争加剧，逐渐形成了以苹果、三星、华为为首的六大品牌商。下游的集中度提升，带动上游手机电池领域的竞争加剧。一方面，手机电池Pack行业逐渐从五大供应商欣旺达、德赛电池、新普、顺达和飞毛腿，形成了欣旺达和德赛电池的双寡头格局。另一方面，手机电芯行业形成ATL一家独大。
- **5G手机加速Pack行业变化，改善毛利率空间：**虽然手机电池Pack行业有着极优的竞争格局，但近年手机电池除了容量提升外，技术变化有限，Pack行业毛利率近四年一直维持在历史地位。随着，5G的手机的逐步普及，一方面对电池容量需求大幅提升，另一方面，由于电池能量密度提升接近天花板，手机内部空间在5G时代进一步被压缩，必然加速高功率快充和多电芯或异形电芯的应用，带来对手机电池封装要求的提升，推动行业毛利率的改善。
- **手机电芯ATL一家独大，龙头手机厂欲平衡供应商份额：**目前龙头厂商，尤其是国内的四家OPPO、Vivo、华为和小米的电芯供应被ATL一家垄断，存在较大的产业链控制风险，因此，龙头手机厂商希望引入其他电芯企业，这样一方面可以平衡供应商之间的份额，降低核心零部件受制于供应商的风险，另一方面其他电芯企业采用较低的价格去争取市场份额的举动，一定程度上也降低了手机厂商的采购成本。
- **TWS的爆发以及三星产业链向国内供应商开放，为消费锂电提升了新增市场：**明年TWS的放量，一方面为消费锂电新增了百亿级的市场空间；另一方面，对于欣旺达锂电而言，其消费电芯打入新增市场的难度远小于在手机电池存量市场的难度。占全球销量接近20%三星手机，目前逐渐开放了其较封闭的供应链系统，为手机电池Pack业务新增了百亿级的市场。
- **行业双龙头德赛电池和欣旺达：**二者均受益行业景气度上行带来的增量市场空间和利润改善，德赛电池聚焦主业短期内业绩释放将更加明显；欣旺达在手机电芯和动力电池电芯做了长期布局，长期竞争中更具优势。



01

消费锂电行业的新变化

消费锂电池市场：从日本垄断到中日韩三足鼎立的变迁



消费锂电池市场：从日本垄断到中日韩三足鼎立的变迁

锂电池市场变化

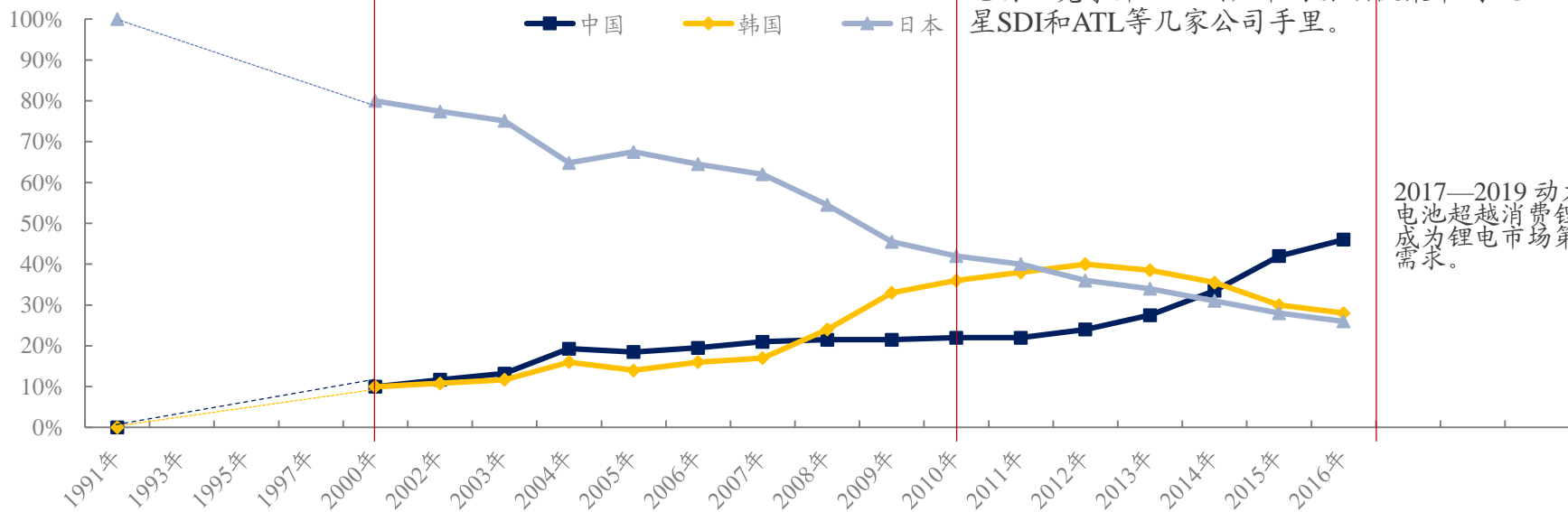
1991-2000 日本垄断，中韩新进入：日本索尼率先推出锂离子电池，开始大量应用于移动电话和便携式电子产品，垄断市场；1998-1999年，韩国LG化学/三星SDI相继开展锂电池业务；1994-1999年，光宇、比亚迪、力神和ATL先后创立。

2001-2010 中韩厂商崛起，中日韩三足鼎立：韩企崛起利用了大集团资金和国家支持参与研发和整合产业链，以及大集团内部消费电子产品的深度绑定。中国市场份额的扩大得益于上游锂电材料的国产化带来成本迅速下降，使得比亚迪、力神等进入到诺基亚、MOTO等消费电子巨头供应链。

2011-2016 消费锂电洗牌，行业集中度提升：智能手机时代，中国消费锂电池企业得益于中国手机厂商的市场份额提升，市场份额快速扩大。韩国三星SDI、LG分别通过配套三星和苹果帮助韩国稳住了市场份额。日本由于在智能手机时代的掉队，锂电市场份额进一步被压缩，松下由于进入了Tesla市场份额影响不大，而索尼则在2016年因亏损出售了锂电池事业部。

智能手机的普及使得手机的行业集中度快速提升，同时聚合物软包锂电开始大规模被采用，消费锂电行业竞争开始加剧，市场份额被集中到LG、三星SDI和ATL等几家公司手里。

2017—2019 动力电池超越消费锂电成为锂电市场第一需求。

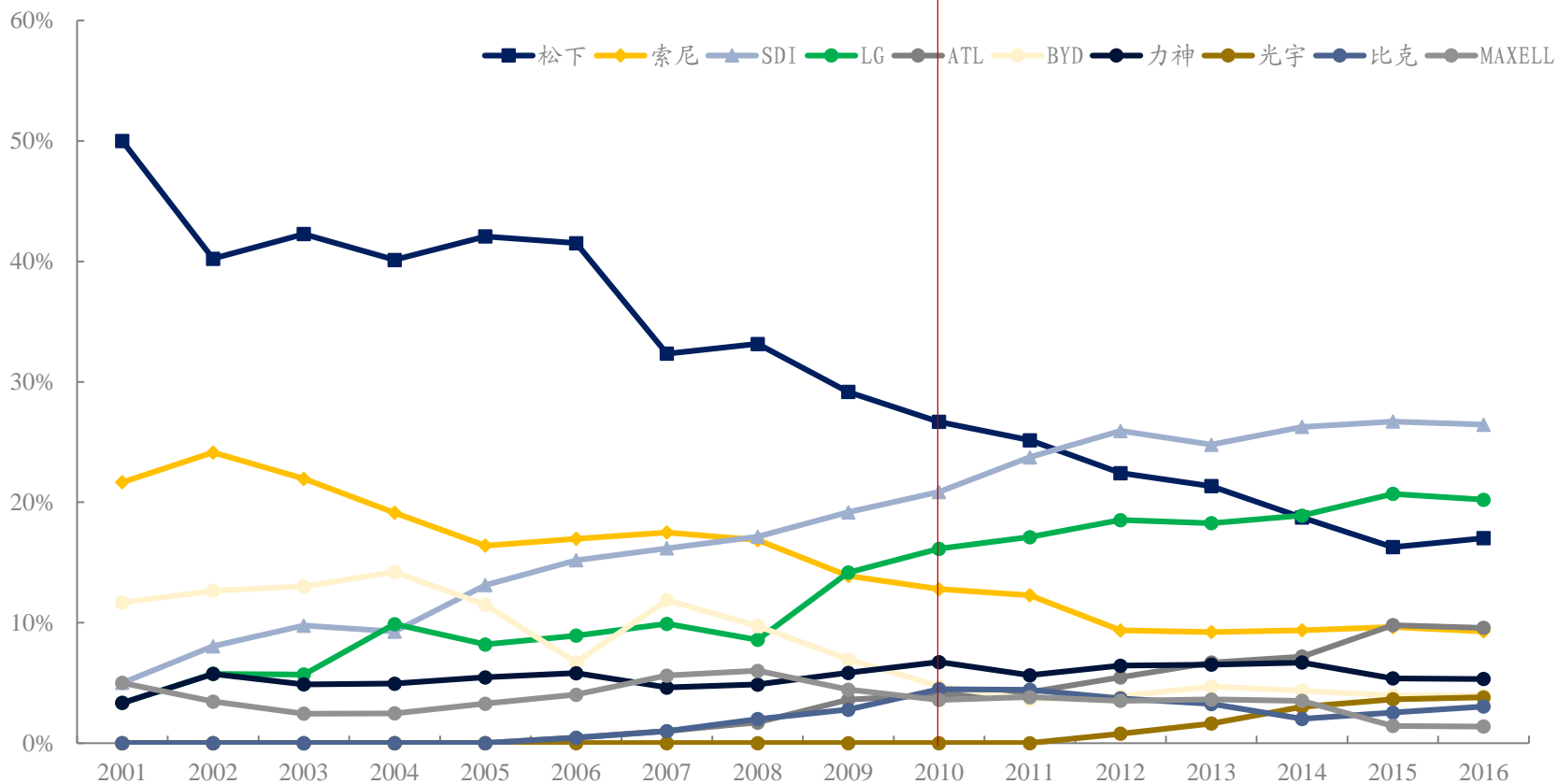


消费锂电池市场：从日本垄断到中日韩三足鼎立的变迁

2001-2010 中日韩三足鼎立，ATL、力神等成长起来

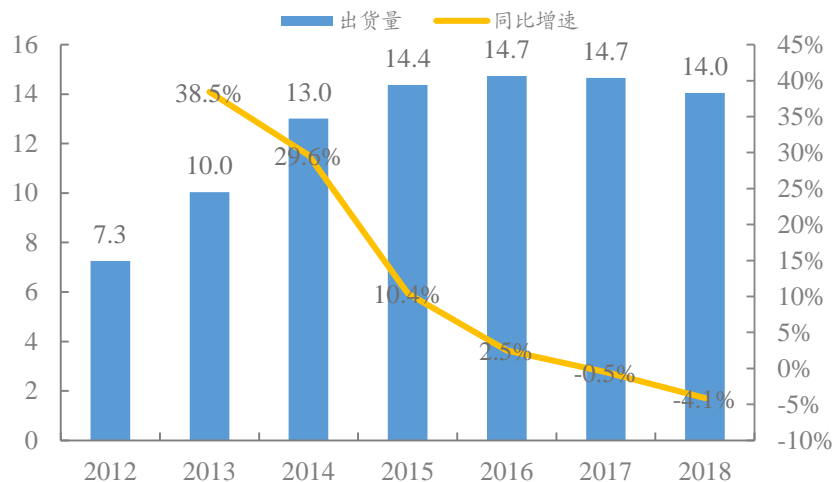
2010-2016 行业洗牌，龙头公司集中度提升

消费电池主要公司市场份额变化

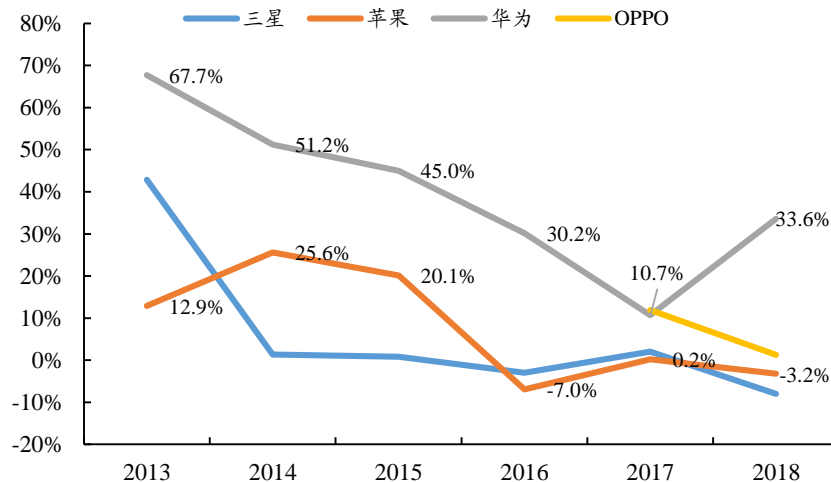


下游手机市场15年进入存量时代，品牌集中度开始提升（全球）

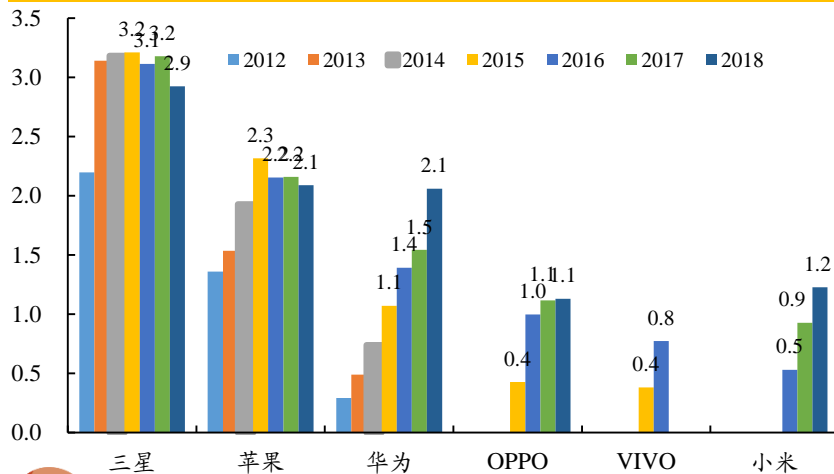
全球市场年度出货量（亿部）



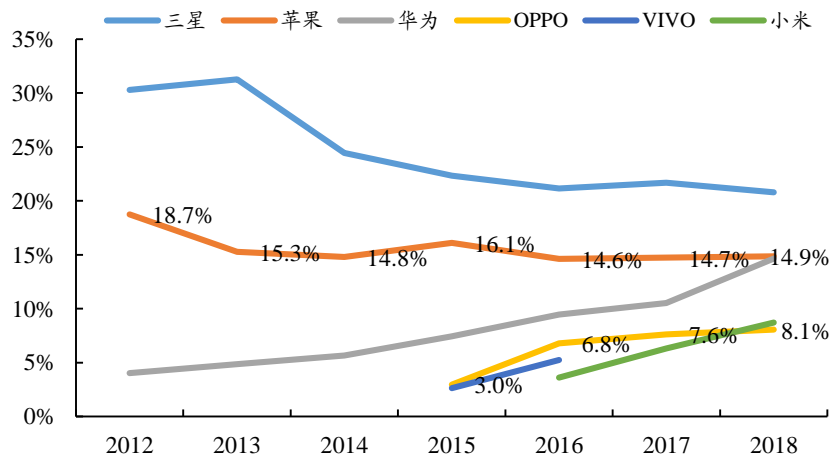
分品牌全球出货量同比增速



分品牌全球Top5出货量（亿部）

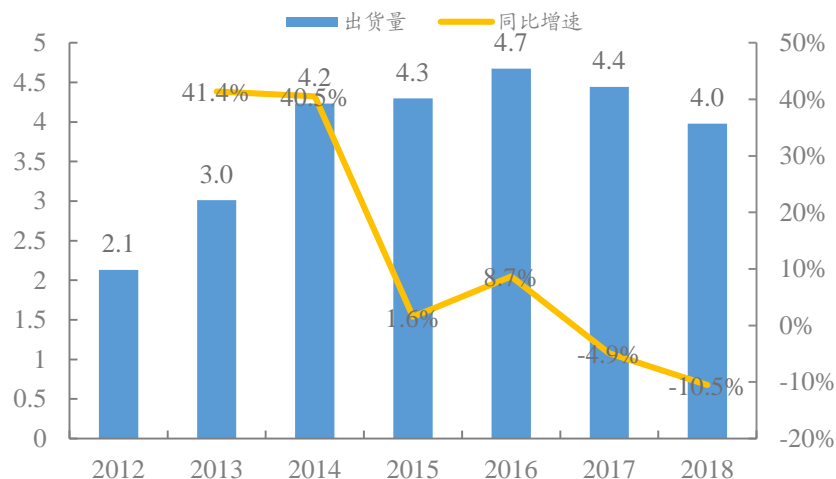


分品牌全球市占率

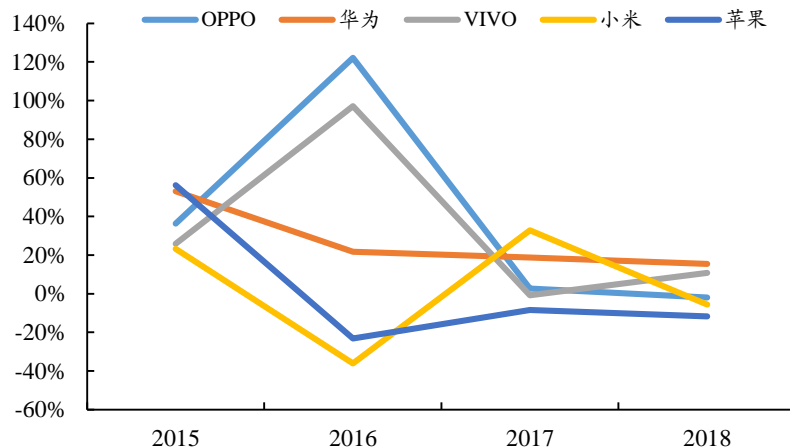


下游手机市场15年进入存量时代，品牌集中度开始提升（中国）

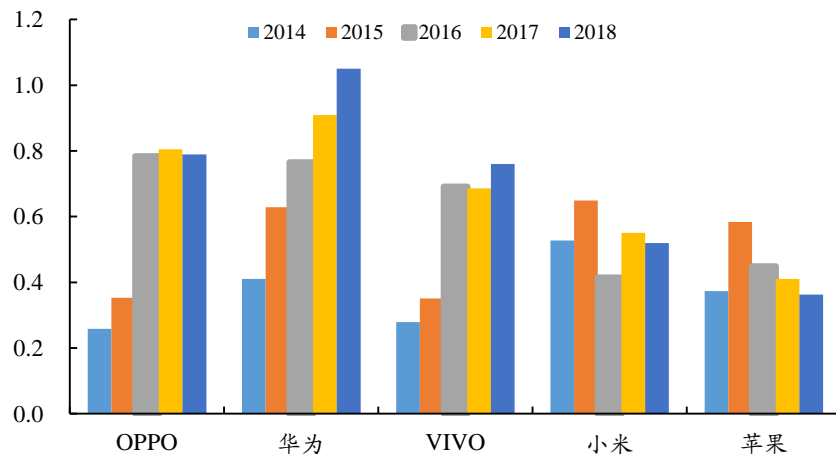
中国市场年度出货量（亿部）



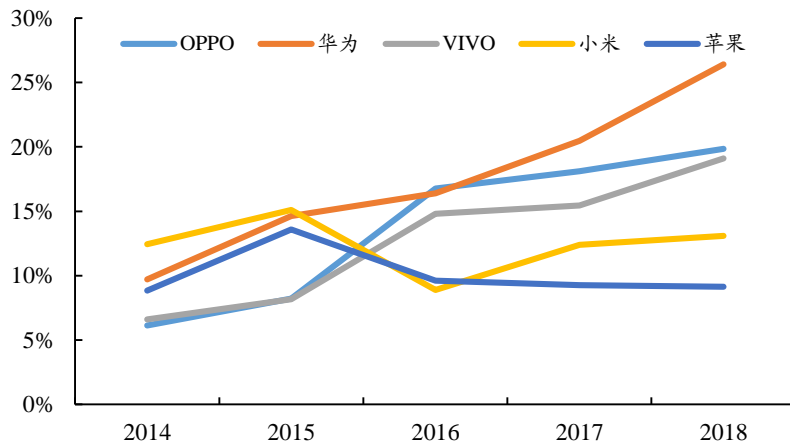
分品牌中国出货量同比增速（亿部）



分品牌中国Top5出货量（亿部）

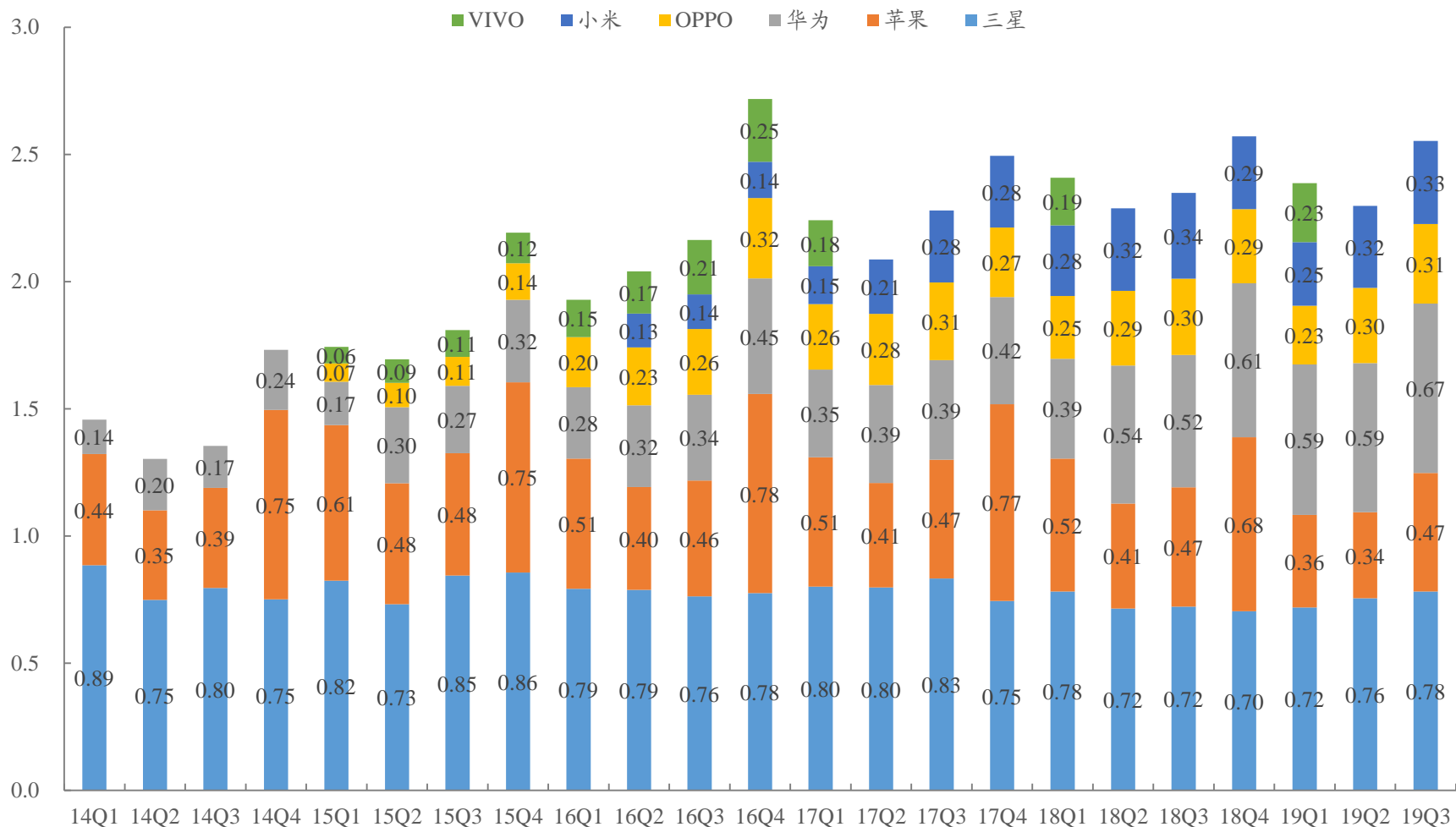


分品牌中国市占率



BIG 6的市场集中度从15年的50%提升了19年的80%

全球Top5手机厂商季度出货量（亿部）



手机电芯集中度过高，手机厂商面对较大的供应链风险

- 手机厂商全球前六公司能占到市场份额的70-80%，但是目前手机厂商的电芯供应，尤其是国内厂商的电芯供应被ATL垄断，其在国内手机厂商的电芯份额平均在70%左右。手机厂商将核心零部件的供应大比例的交给一家公司来做，将承受较大的被ATL遏制的风险。

手机品牌	手机厂全球份额	手机厂中国份额	ATL	LG	SDI	村田 (Sony)	锂威	光宇
苹果	14.9%	9.1%	40%	40%	20%	-	-	-
三星	20.8%	0.8%	40%	10%	50%	-	-	-
OPPO	8.1%	19.8%	80%	-	20%	已剔除	小批量	小批量
VIVO	7.8% (估)	19.1%	80%	-	20%	-	量产一个	接触过排除
华为	14.7%	26.4%	60%	10% 已无新项目	没有商务关系	30%	小批量	
小米	8.7%	13.1%	30%	-	-	-	30%	40%
六大品牌全球份额	74.9%		38%	10%	17%	4%	3%	4%
六大品牌中国份额		88.4%	55%	6%	10%	8%	4%	5%

*不考虑在其他手机品牌份额

手机厂引入其他电芯供应商，既可以平衡供应商之间的份额，也可以被动的降低电芯采购成本

- **既可以平衡份额，也可以降低部分成本：**手机厂目前考虑引入其他电芯厂，第一，可以部分降低ATL的份额，平衡供应商之间的供应比例；第二，目前引入的供应商均属于二线电芯供应商，其市场份额较低，愿意通用相对较低的价格去争取市场份额，可以变通的降低手机厂在电芯的采购成本。
- **第一梯队产能有限，未见扩产：**目前能满足前六龙头公司产品要求的电芯供应商，主要集中在ATL、三星SDI、LG、锂威和光宇。第一梯队，三星SDI和LG业务重点转向动力电池，目前三星SDI产能60-70%自供，LG产能70-80%供货Apple，没有多余产能。
- **第二梯队扩产意愿强，锂威明显进展较快：**第二梯队公司，锂威和珠海光宇有扩张计划，珠海光宇17年被光宇集团因聚焦战略到动力电池，将其聚合物3C锂电池剥离，股权的变更导致其扩张进展受影响，目前最快20年左右才有部分产能才能投放市场。而，锂威虽然是一家小公司，被上市公司收购后，从同行业ATL引入了不才技术人才，使得其产品质量快速提升，已经初步得到了国内几家手机厂的初步验证，并大批量出货小米手机厂。另外，锂威由于有上市公司资金支持，其产能扩张很快，已经从此前点15万只/天，扩产超过了30万只/天规模，而且还在持续的投入新的产线。

3c 锂电池企业	3c 锂电池企业	2017年收入（亿元）
ATL	新能源可以有限公司	185.9
LG化学	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	88.1
村田（Sony）	无锡村田新能源有限公司	63.0
光宇	珠海光宇电池有限公司	31.0
三星SDI	天津三星视界有限公司	30.9
三星SDI	三星（天津）电池有限公司	9.6
锂威	东莞锂威新能源有限公司	0.4



2020年TWS市场预计2亿的出货量，100亿级的市场规模

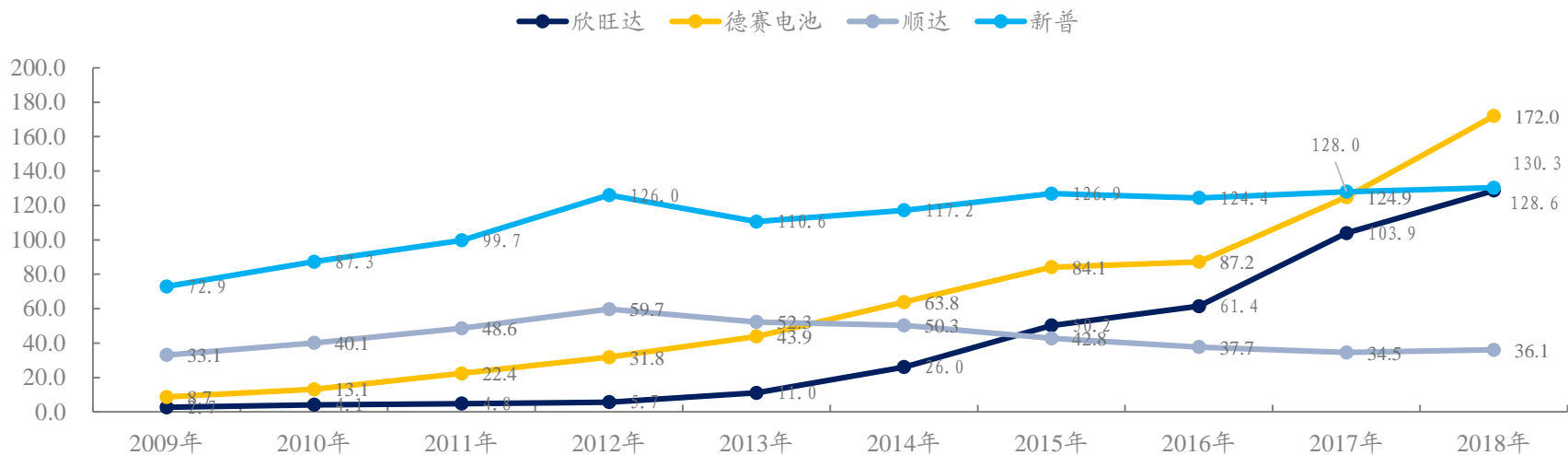
• TWS的新起:

- 电池Pack市场出现新的增量，欣旺达和德赛电池已经切入AirPods pro供应链
- TWS盒子电芯使用了手机同样的电芯，但作为一个新兴市场对于欣旺达锂威获取客户要去传统手机领域要容易的多。

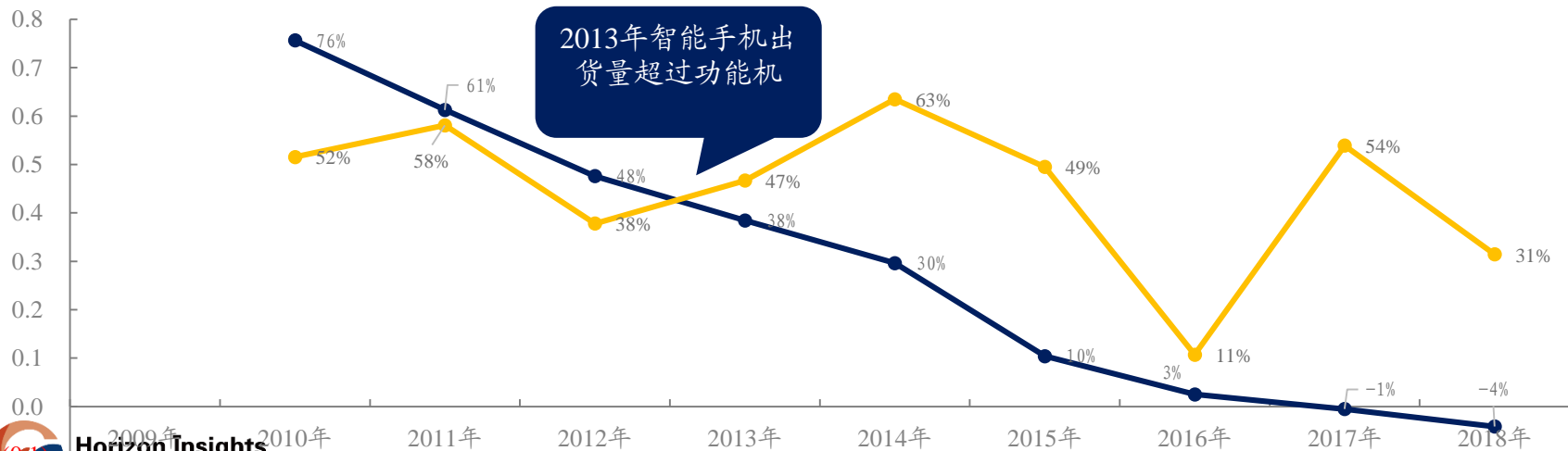
品牌	产品	2020年预计出货量	电池	供应商
APPLE	AirPods 1/2 代	2019年预计6000万的出货量； 2020年两款TWS耳机上市， 预计全部TWS耳机1亿出货量	盒子电芯	ATL、LG
			盒子pack	新普
			耳机圆柱电池	LG
	AirPods Pro		盒子电芯	ATL/LG
			盒子pack	欣旺达、德赛电池
			耳机圆柱电池	VARTA
三星	Galaxy Buds	预计2000万	豆式为主	亿纬锂能
			少部分圆柱	ATL
华为	FreeBuds 2020年新款	预计2000万	豆式电池	紫建电子，国光电子， 亿纬锂能测试中
小米	AirDots	预计2000万	豆式电池	紫建电子
OV	明年上市	预计3000-4000万		

下游的行业出清，加速锂电池Pack行业洗牌，欣旺达和德赛电池市场份额快速扩大

手机电池Pack核心公司收入变化



欣旺达和德赛电池合计收入增速与智能手机出货量增速

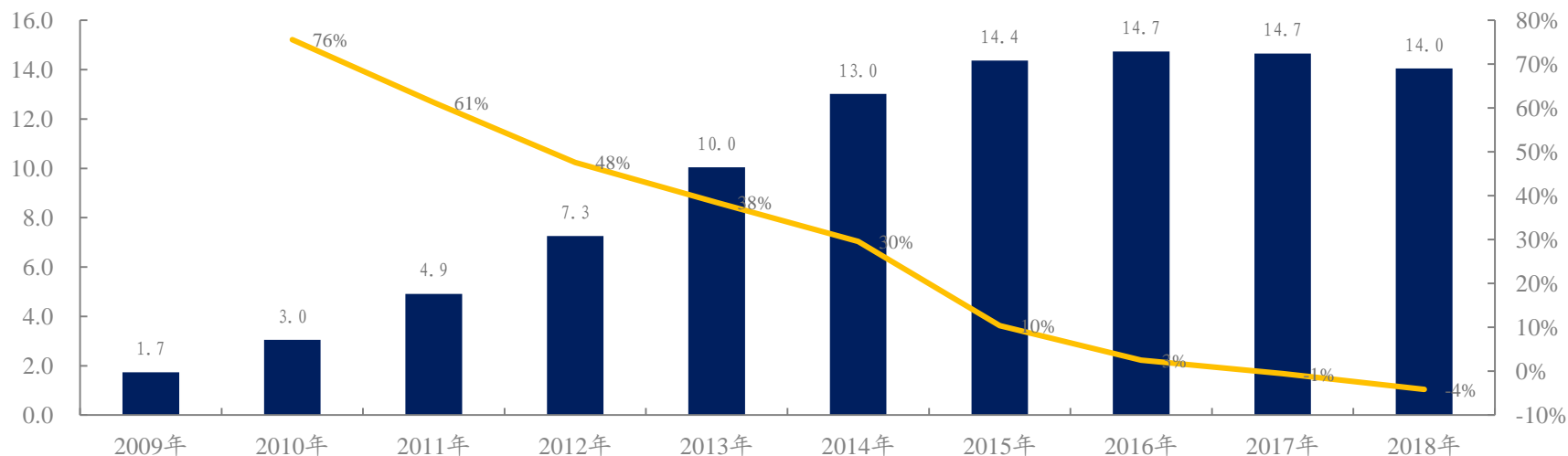


欣旺达和德赛电池形成双寡头格局，仍在逐步侵蚀小厂份额

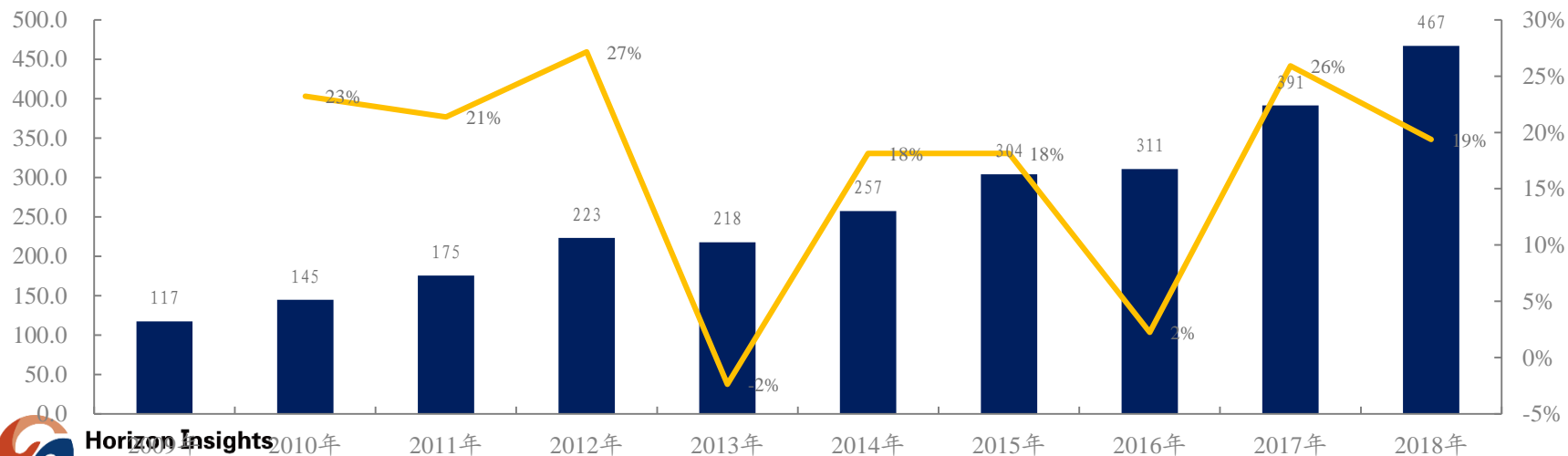
手机品牌	欣旺达	德赛电池	新普	飞毛腿	NVT	其他
苹果	35% (19年新项目50%)	55% (19年略有下降)	10%	-	-	-
三星	-	-	-	-	-	100% (SDI及韩系)
OPPO	35%	25%	-	10% (新进入)	10%	20% (明美)
VIVO	35%	25%	-	15%	10%	15%
华为	45%	45% (18年35%)	-	10%	-	-
小米	35%	-	-	20%	25% (占NVT一半量)	20%
BIG 6份额	27%	25%	2%	7%	5%	34%
剔除三星后	38%	35%	3%	10%	7%	8%

虽然手机销量见顶，受手机电池容量提升的推动，手机电池仍具有成长性

智能手机出货量增速

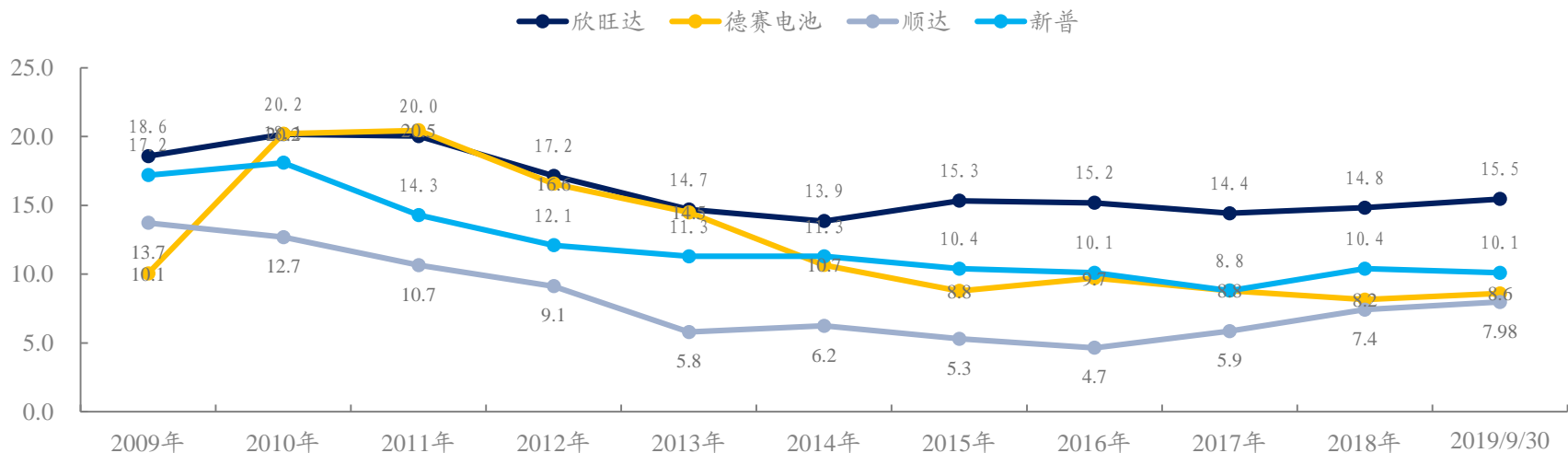


手机电池Pack核心公司（欣旺达、德赛电池、新普、顺达）收入增速

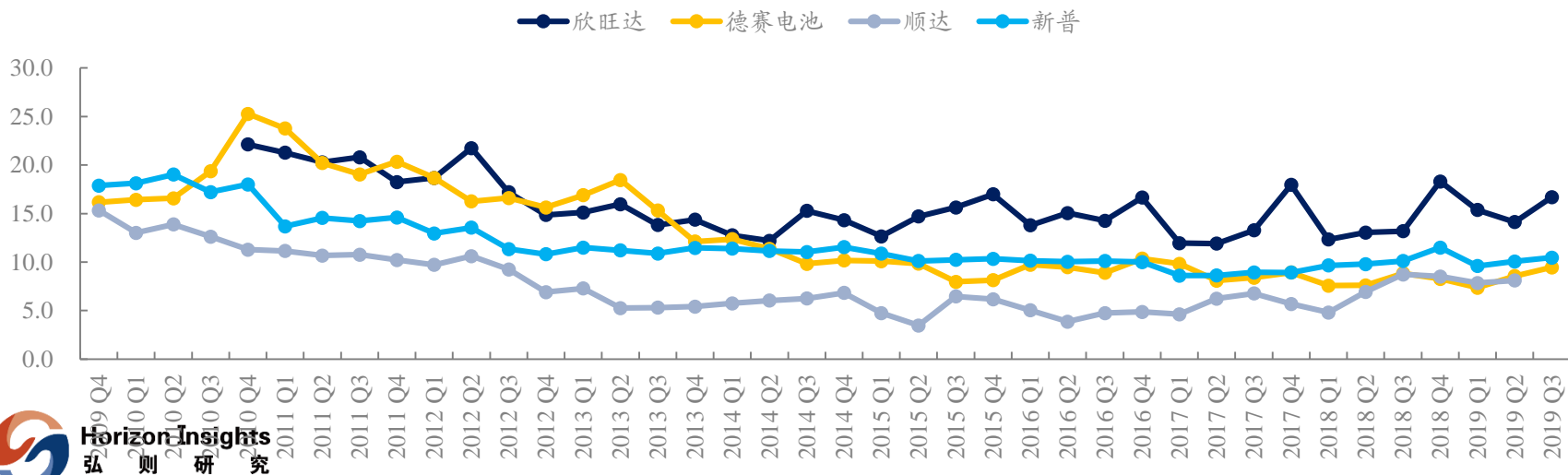


受限于手机电池近几年改变有限，毛利率长期维持在行业底部

手机电池Pack核心公司毛利率（年度）



手机电池Pack核心公司毛利率（单季）



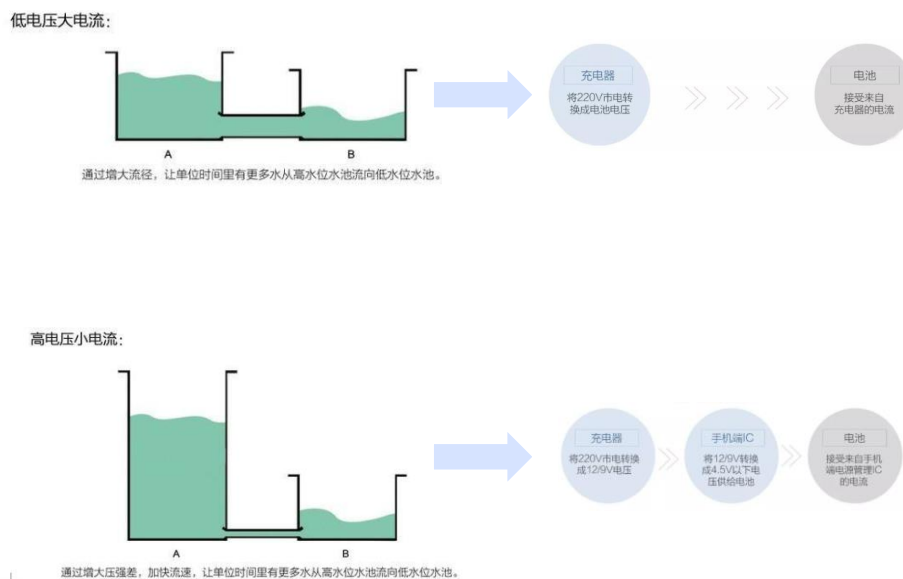
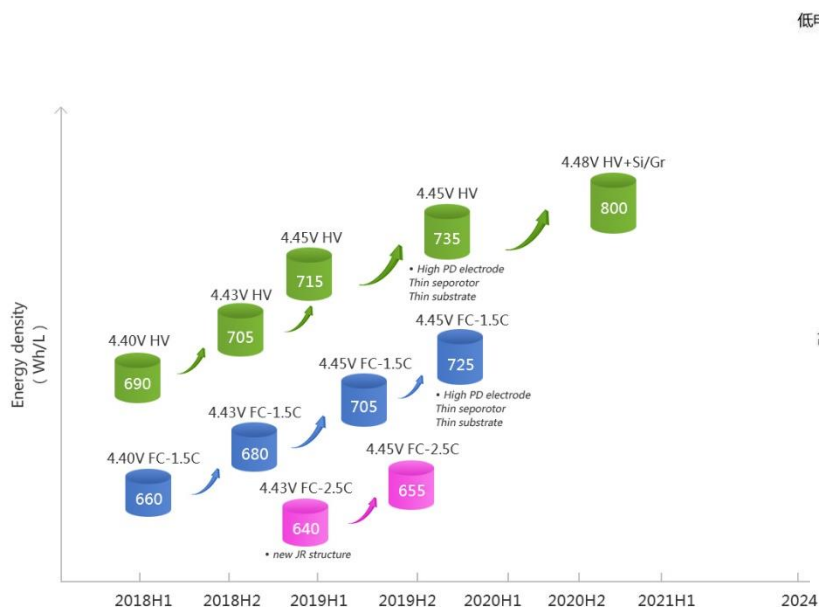
行业变化2: 5G手机出现加速手机电池的升级

- 5G手机的耗电量大幅度提升, 将大幅推动行业的变化
 - 一方面提高了手机电池容量需求, 预计2020年主流手机电池容量在4500mah-5000mah之间, 提升超过10%。
 - 另一方面, 手机空间的有限性和电池能量密度的瓶颈凸显, 在耗电量大增的情况下, 随着5G手机的逐渐普及, 双电芯、高功率快充将逐步被行业采用。
 - 双电芯、高功率快充对电池封装要求更高, 推动行业毛利率的改善。



行业变化2.1: 能量密度提升接近瓶颈, 快充技术开始采用

- **电压提升能量密度的最快时期已经过去:** 过去容量密度提升60%由电压提升带来, 由4.2V提升到了4.45V (电压的理论上限是4.5V)。锂电池最早电压是3.7V, 一次性提到4.2V, 4.2V在3-4年前大规模使用。现在有些移动电源还在使用4.2V的电池。
- **主流公司未来电池能量密度提升有限:** OPPO内部的roadmap, 到2020在材料改进和电压提升情况下, 电池能量密度还有6-10%的提升空间, 电压只会提升到4.48V (难以达到理论的4.5V)。4.45V才目前刚验证完, 4.48V现在电芯厂还没有验证。接近4.5V容易出现析锂现象, 出现锂金属颗粒, 容易刺穿隔膜, 导致短路, 电池起火爆炸。



主流技术方案

技术方案	主流代表	详细情况
高电压低电流	高通的QuickCharge	得益于在手机处理器端的统治级地位，目前主流的安卓手机大多采用高通Quick Charge 4（18W）的方案，例如小米。2019年开始，高通开始推qc4+，而QC4.0提升功率至32W，并且加入USB PD支持
	联发科的PumpExpress	
低电压大电流	OPPO的Supervooc	OPPO Find X的兰博基尼版上推出了SuperVOOC超级闪充技术，充电功率达到了50W，官方宣称35分钟即可为一部手机充满电。
	华为Super Charge	华为一开始的快充是使用与高通的QC 2.0以及联发科的PE快充类似的技术，输出规格为9V 2A。2016年之后则采用“低压大电流”型快充技术，充电输出电压支持3.5V到5V的动态调整。
	一加的DASH	与OPPO技术同源
PD	苹果采用USB PD 3.0标准	USB-PD 协议与其它厂家的快充协议并不是同等的关系，而是包含与被包含的关系。在 USB-IF 发布的 PPS（快速充电技术规范）里，USB-PD 3.0 协议已经包含了高通 QC 3.0 与 4.0，华为的 SCP 与 FCP，MTK 的 PE3.0 与 PE2.0，还有 OPPO 的 VOOC。

各品牌旗舰机快充技术从18W开始向40W升级

2018年					2019年				
手机型号	屏幕尺寸 (in)	机身厚度 (mm)	电池容量 (mA)	快充功率 (w)	手机型号	屏幕尺寸 (in)	机身厚度 (mm)	电池容量 (mA)	快充功率 (w)
一加6	6.28	7.75	3300	20	一加7T	6.67	8.8	4085	30
小米8探索版	6.21	7.60	3000	18	小米9Pro	6.39	8.54	4000	40
华为P20	5.80	7.65	3400	22.5	华为Mate30Pro	6.53		4500	40
OPPO FIND X	6.42	9.60	3730	25	OPPO Reno Ace	6.5	8.7	4000	65
VIVO NEX	6.59	7.98	4000	22.5	Vivo NEX3	6.89	9.4	4500	44
三星S9	5.8	8.5	3000	15	三星S10	6.8	7.9	4300	45
魅族16	6.00	7.30	24	24	魅族16T	6.5	8.3	4500	18
坚果R1	6.17	7.90	3600	18	坚果Pro3	6.39	7.8	4000	18
iPhone XS	5.80	7.7	2658	18	iPhone11Pro	5.8	8.1	3190	18

电池容量的提升需要更高功率的快充技术来提升使用体验

手机品牌	快充技术	详情
vivo	120W超快闪充技术	6月20日，vivo宣布在新机上，vivo将会引入120W超快闪充技术，vivo官方称仅需13分钟即可充满4000mAh电池（从0%到100%）。此前，vivo在iQOO产品上量产了44W超快闪充技术。
小米	100W超级充电涡轮	今年3月，小米发布了一项全新的快速充电技术——Super Charge Turbo技术，也称超级充电涡轮技术，该技术实现了100W充电功率，可以在短短17分钟内将手机电量提升至100%（为手机充电4000mAh电池），并引用在了Redmi手机上。
OPPO	VOOC 3.0闪充技术	大电流技术，2019年3月，OPPO则在Reno系列手机上采用了更先进的VOOC 3.0闪充技术，实现了48W充电功率，3765mAh的OPPO Reno标准版仅仅18分钟可充电达到32%，1小时左右的时间即可充手机。
华为	Super Charge快充	2018年10月，华为SuperCharge 2.0技术的优势在于，其通过强大的40W电源适配器，能够在短短30分钟内将Mate 20 Pro的4,200mAh电池从0%充电至70%。
高通	Quick Charge快充	高压充电技术，2018年10月，高通又推出了Quick Charge 4+，它可以在大约15分钟或更短时间内充入高达50%的电池电量。
联发科	Pump Express快充	高压充电技术，Pump Express最新版本为Pump Express 3.0，该快充方案仅需20分钟就能将手机电池从0充到70%，充电5分钟就能通话4小时。总体来说，Pump Express在充电速度方面的优势并不大，不过它的成本较低，适合用在中低端的手机上。
苹果	PD快充	iPhone 8可以在PD快充下实现峰值18W的快速充电。但是，后面的iPhone XR已经将充电技术提升到29W的水平

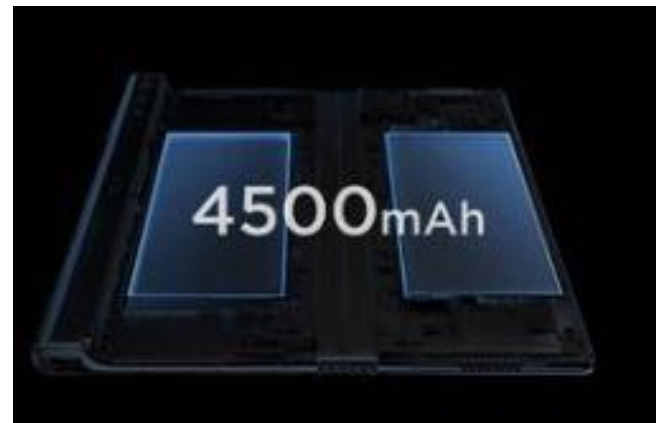
行业变化2.2: 在手机空间不断被压缩, 容量要求不断提高的背景下, 双电芯、L电芯的逐步采用, 提升了对Pack企业的封装要求

- **双电芯方案, Pack企业受益更明显:** ①**串联双电芯:** 5G手机能耗提升, 串联双电芯可以提供手机电池容量, 例如Iphone x。②**并联双电芯:** 并联的双电芯, 可以降低高电流快充的发热, 技术上比较复杂。并联双电芯方案, 在电池总容量不变的情况下, 采购成本将提高40-50%, 例如OPPO SuperVOOC。
- 电芯数量越多, 需要的电池Pack及BMS技术越复杂, 对Pack厂商技术要求更高。双电芯的Pack会增加生产上的几个步骤, 主要是增容和分压, Pack厂需要做配对和筛选, 交付周期会增加一周。对Pack厂单纯增加了工作量, 也对电芯厂增加了对产品品质管控的要求。
- **异性电池, 短期内受限制于LG产能, 手机厂不会主动去大规模采用:** 异形电池, 可以充分利用手机内部有限的空间, 以最大化的提升手机电池容量, Iphone X采用了两段式的异形电池。但是异性电池主要采用叠片的工艺进行生产, 该技术目前掌握在LG化学的手中, 手机厂在其产能没有明显增加, 或其他电芯厂掌握该技术的条件下, 不会大规模的使用异形电池, 以防自己手机量产交付出现问题。

iPhone 串联双电芯 (异形电芯)



并联双电芯



行业变化3: 三星供应链转向国内, 新增100亿级市场空间



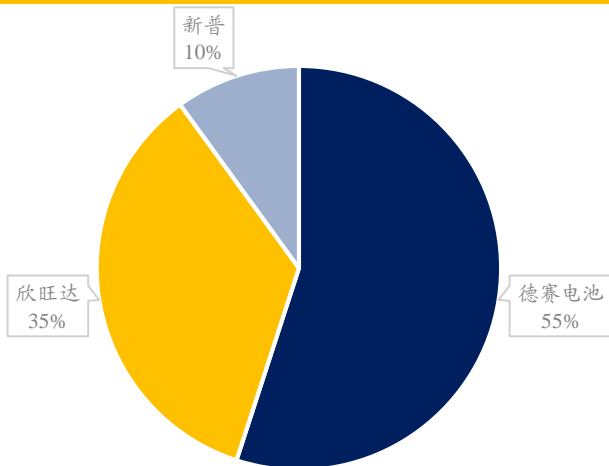
闻泰科技



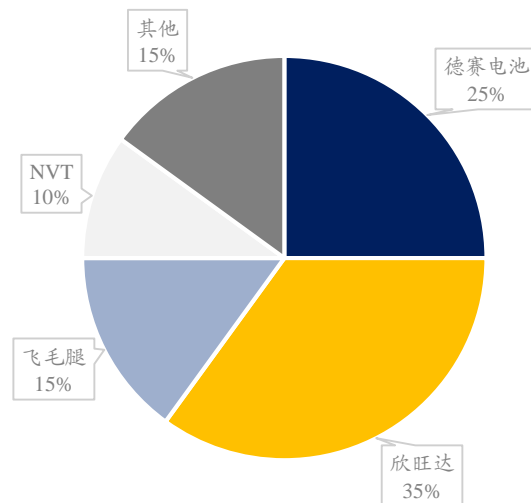
行业变化4: 长期来看, ATL和欣旺达均选择电池一体化模式, 进一步挤压其他厂商空间

- 欣旺达和德赛电池占Pack市场份额超60%: 目前pack企业德赛电池与欣旺达双龙头垄断市场, 两家公司基本能占主流手机企业占比达到30%-40%。另外, Pack企业行业小公司众多, 手机厂一般除采购德赛电池和欣旺达外, 另外有会2-3家自己常用的小厂。
- 上下游一体化, 推动Pack格局变动: 不同于手机电芯行业的高度集中, Pack企业门槛低, 行业相对分散, 尤其除去龙头公司欣旺达和德赛电池外, 行业内有众多小的pack企业。目前电芯龙头ATL向下游pack延伸, Pack龙头欣旺达向上游电芯拓展, 均是更好应对手机厂商的成本压力。市场份额, 将逐渐集中到更有成本优势的电池一体化供应商手里。

Iphone手机Pack市场份额



Oppo/Vivo手机Pack市场份额





02

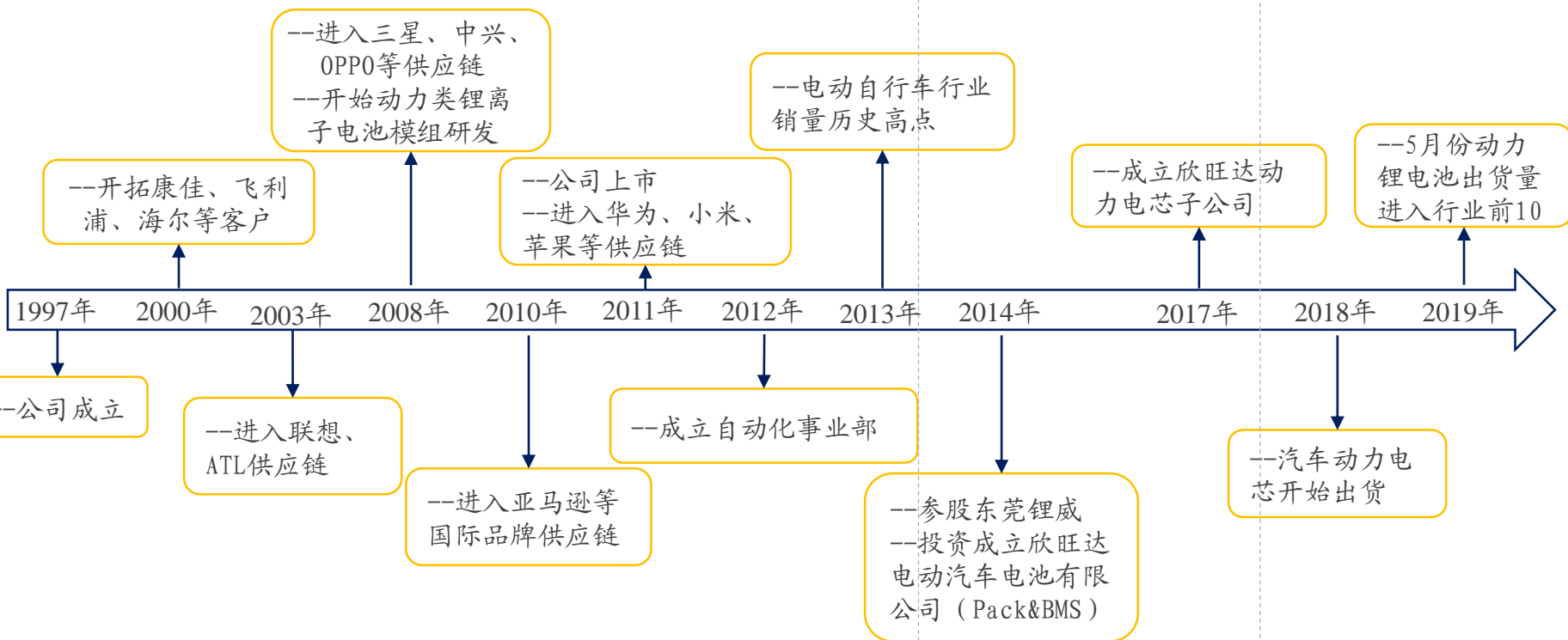
欣旺达和德赛电池业务

欣旺达从Pack业务起家，逐步扩张业务范围

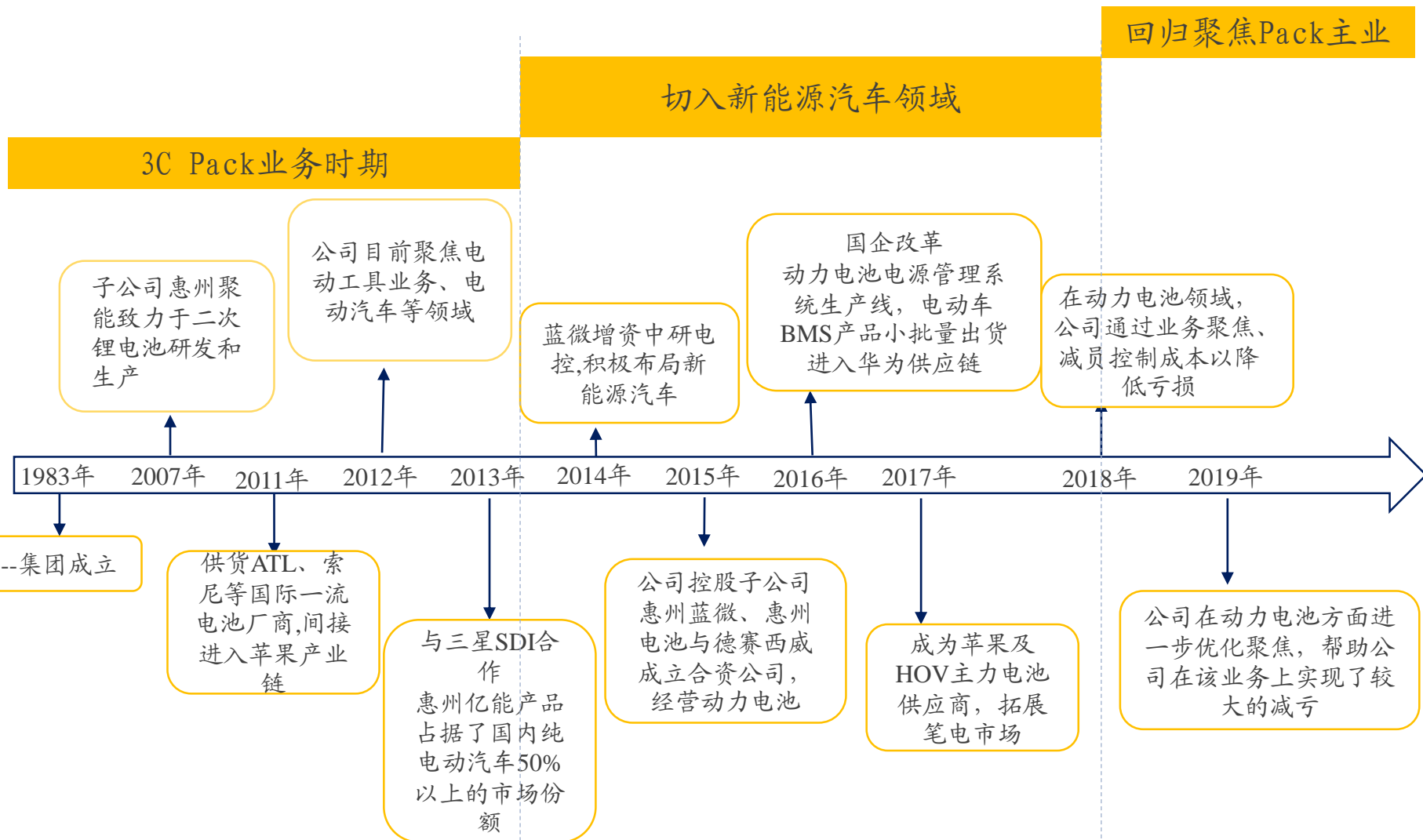
动力电池开始出货

进入3C电芯、动力电池及pack领域

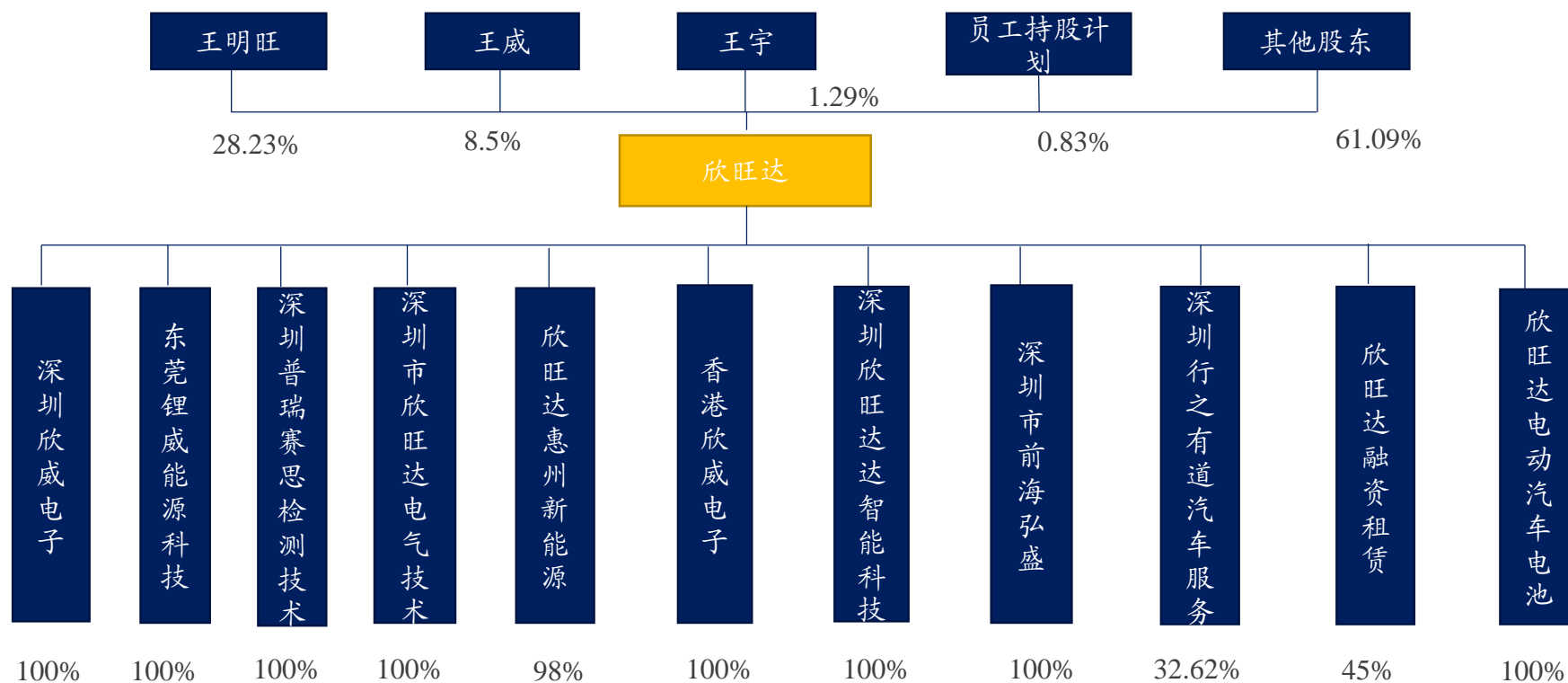
3C Pack业务时期



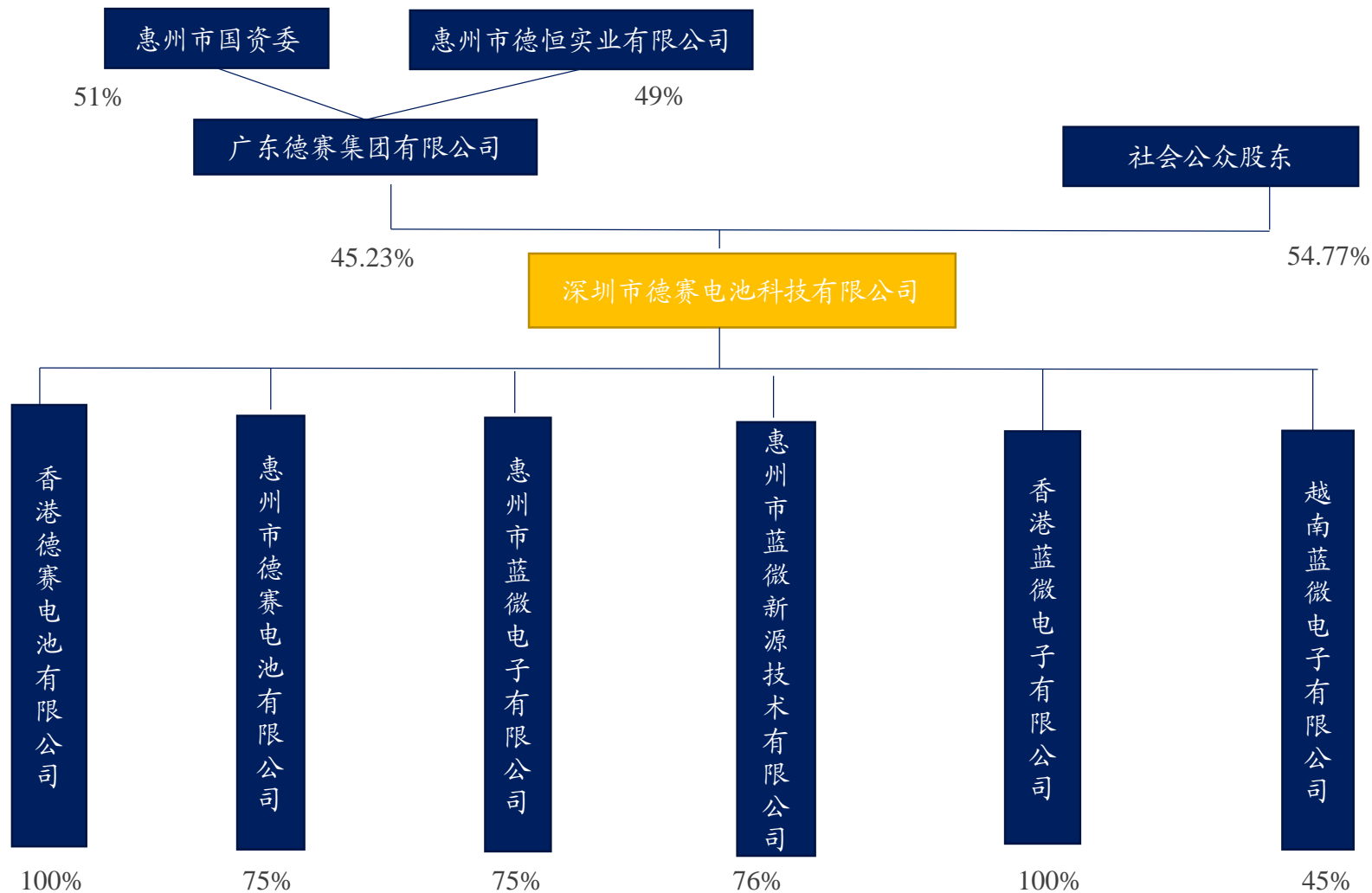
德赛电池的公司发展进程



欣旺达目前股权结构

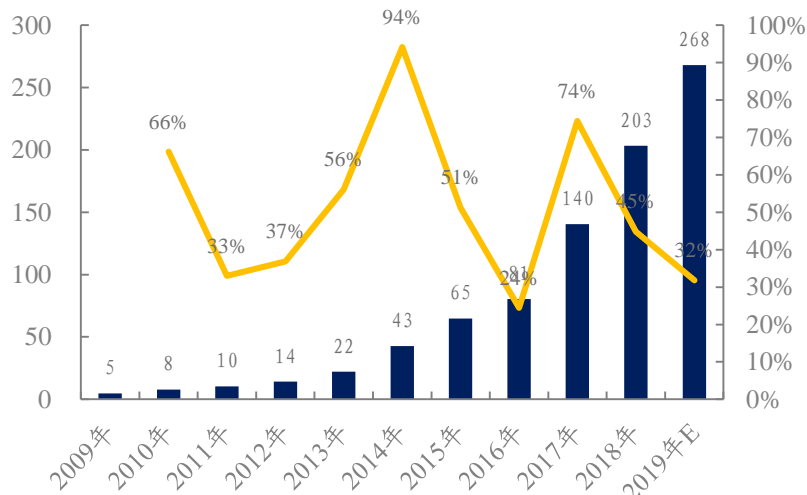


德赛电池目前股权结构

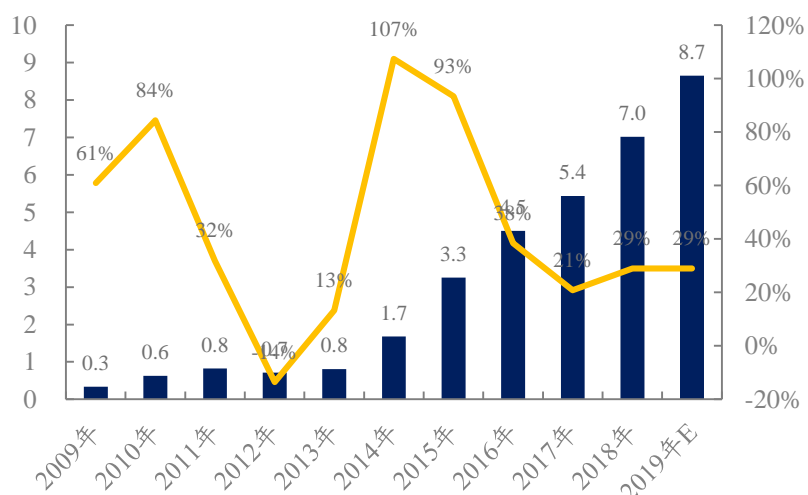


从收入规模和增速上，欣旺达略领先德赛电池

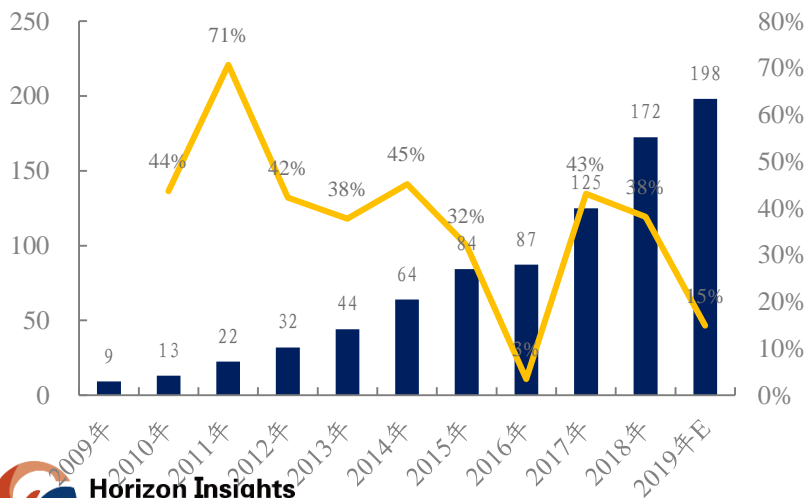
欣旺达：收入（亿元）及增速



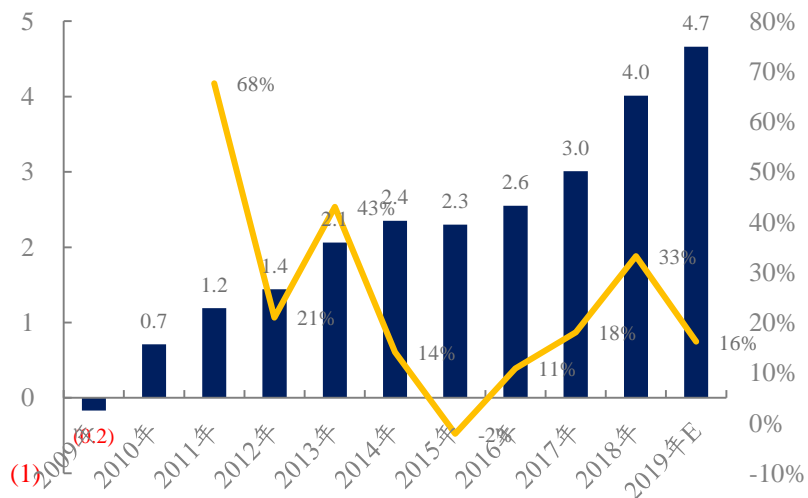
欣旺达：利润（亿元）及增速



德赛电池：收入（亿元）及增速

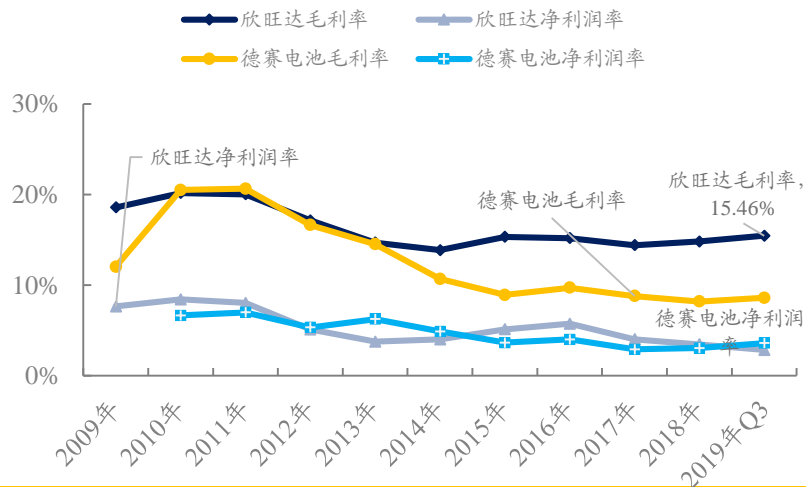


德赛电池：利润（亿元）及增速

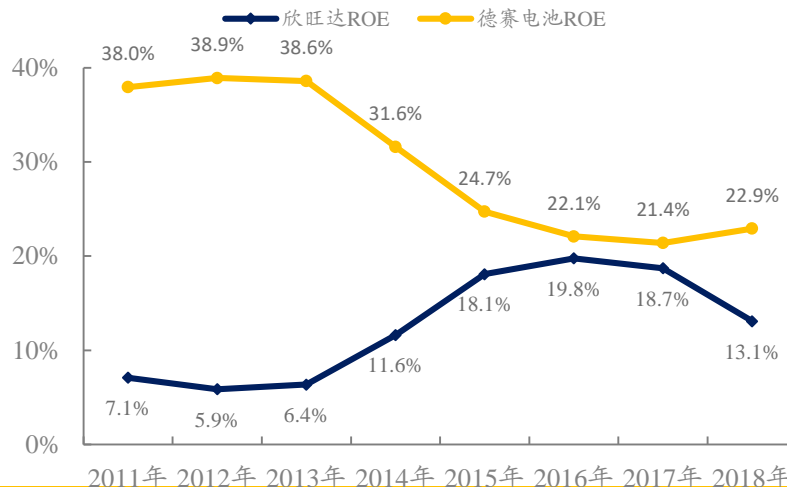


公司盈利能力相当，但欣旺达投入了更多的研发和为开拓客户支付了更多的费用

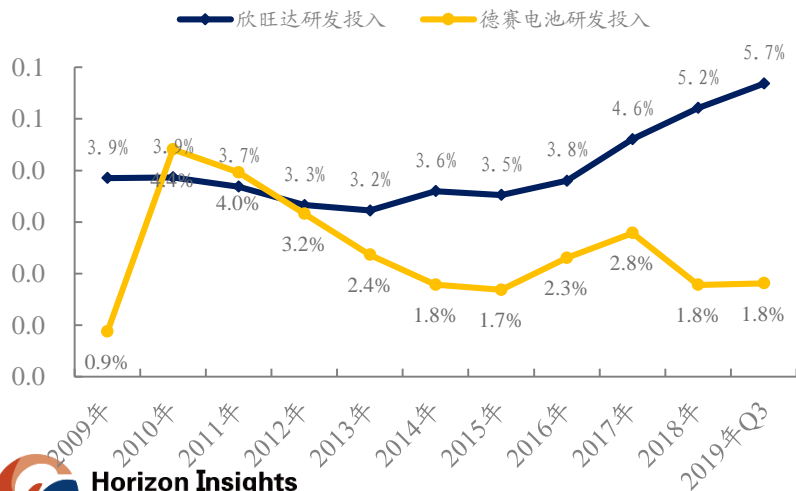
毛利率/净利润



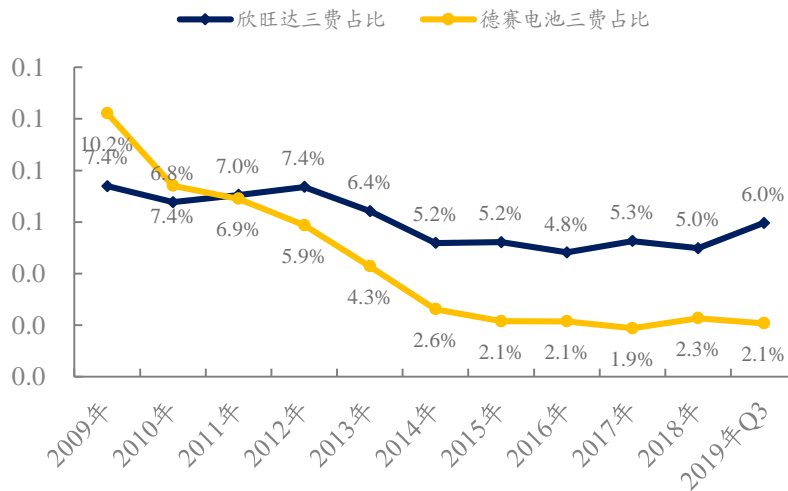
ROE (摊薄)



研发投入



三费水平



两个公司短期内均受益行业变化，德赛电池的稳定性更强，欣旺达布局了更多长期业务

比较方向	具体领域	欣旺达	德赛电池
企业背景	企业背景	民企	国企
客户结构	客户结构	公司在核心客户比较均衡，各大客户市占率均在30-40%左右。 前五大客户、苹果、华为、Oppo、小米和Vivo占公司70%收入。	公司核心客户是苹果和华为，苹果超过50%份额，华为19年快速提升到45%，在OV和小米份额较低。 苹果、华为和OV合计占据公司80%收入。
产品结构	消费电子pack业务	传统上在苹果上份额不如德赛电池强势，但19年开始新产品份额基本在50%左右。	公司一直想在OV上扩张份额。
	消费电子电芯	今年逐渐切入到手机电芯领域，已在部分客户出货。	公司06年切入该领域，在12年关停了该业务。
	新能源动力电池	已经在吉利等客户批量出货，随着行业下行，产能建设资本开支加大，短期内压制利润。	18年砍掉了动力电池pack业务，专注于动力电池BMS，明年将在三星批量出货。
消费电子新领域	TWS	19年切入AirPods Pro盒子电池pack业务且代工盒子塑料件；公司在调整电芯产线应对未来TWS行业需求爆发	19年切入AirPods Pro盒子电池pack业务
	三星手机供应链	已经开始接触，小部分代工产能拿到订单	暂时还没有接触

基于供应链安全考虑，锂威快速扩张，明年收入有望翻倍

- **2022年电芯自供目标50%：**目标未来三年自供50%（2020年开始，2022年达成），目前欣旺达供应4亿颗电池pack，锂威目标做2亿颗左右。
- **明年收入目标翻倍增长：**锂威前三季度10个亿收入，全年15亿左右；明年目标30亿收入，预计完成超过2个亿的利润。
- **季度盈利开始改善：**目前锂威四季度盈利比三季度好，单月利润2000-3000万，净利率超过10%，主要原因：①旺季；②前期客户导入较慢，四季度开始放量，结构变化后盈利变优；③明年上半年有希望能维持在10%左右
- **进军小电芯（TWS）市场：**东莞锂威在改线，小电芯供应TWS、电子烟，之前没有很重视TWS市场，现在在认证国内安卓厂，单价十几元。预计贡献超过1亿利润。

手机品牌	份额	进展	预期
小米	30%	已经常规量产	
华为	小批量	量产项目一个；样品项目4个，包括3个手机项目，一个平板。	明年底，进入常规配套阶段
OPPO	小批量	OPPO有两个手机样品	8月份样本量产，明年三季度进入常规配套阶段
Vivo	已量产一款，三供	VIVO有一个做样品，非一供	目前态度略微谨慎，明年底可以进入常规配套阶段，但份额可能不会太高

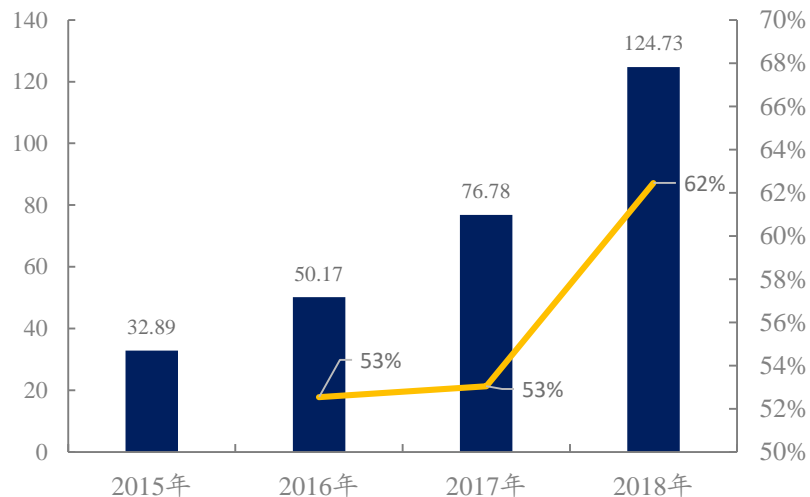
除去原有东莞的生产基地外，锂威现已在惠州园区完成扩产

- 公司电芯工厂主要有东莞高埗原厂区和惠州新基地，东莞原基地目前已经处于满产状态，产能约10-15万只/天。惠州锂威于2016年开始建设，共4期工程，全部建成投产后计划上线24条生产线，每日电芯产量预计为60万只。2018年底公司消费电芯产能已经达到约60万只/天，规划2019年实现约75万只/天的产能。
- 自产电芯助力“内生式”增长。公司目前自产电芯主要用于智能手机市场，随着手机市场停滞增长，公司主要通过自产电芯来提升利润率。

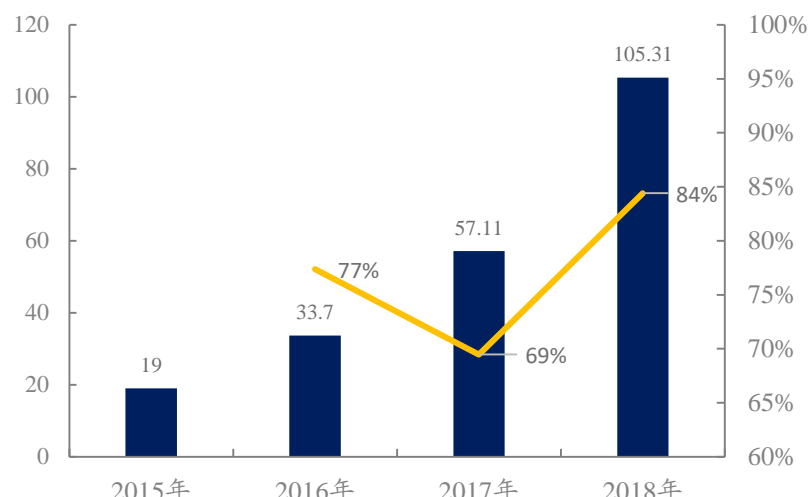
锂威生产基地	投资额 (亿元)	产能	进展
东莞高埗基地		10-15万只/天	满产，年产3600万只
惠州一期	2.3	10万只/天	完成
惠州二期	2.0	10万只/天	完成
惠州三期	4.1	20万只/天	惠州四车间，正在建设
惠州四期	4.1	20万只/天	2020年完成
合计		目前惠州实际产能20万，东莞10万多，累计30多万产能/天	2020年实现产能75万只/天

随着车企逐渐布局新能源产业，车企在产业链的控制力不再存在

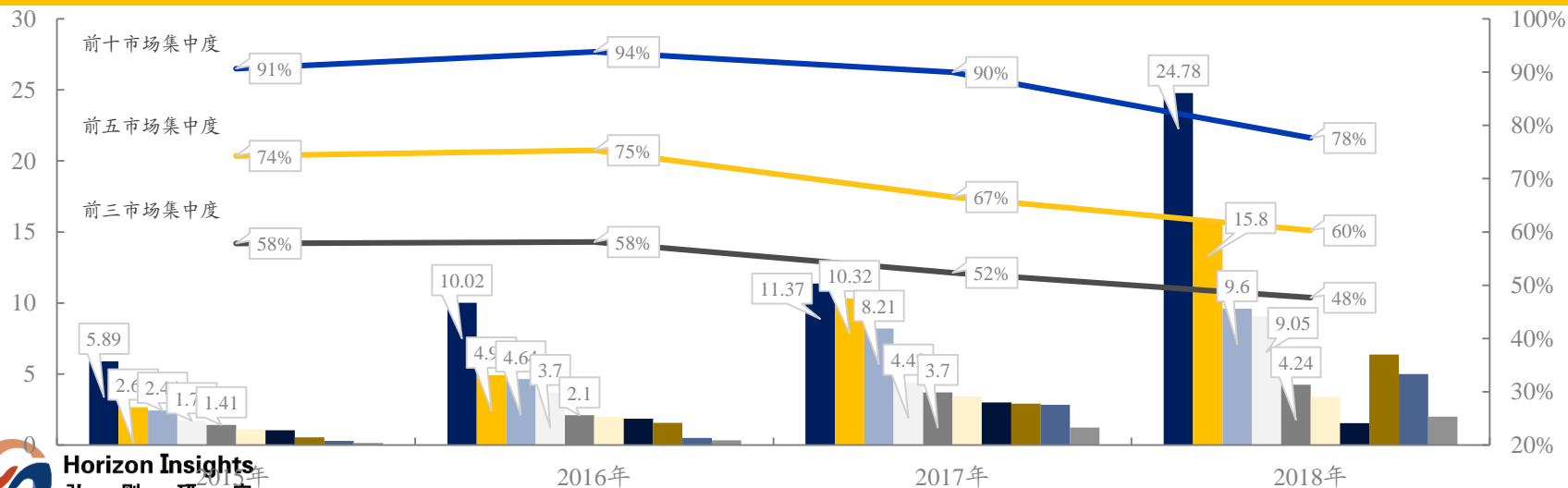
2015-2018年中国新能源汽车销量



2015-2018年中国新能源乘用车销量



2015-2018年新能源乘用车销量前十车企市场份额变化



扶持规模较小的二线电池厂也是提升电池环节控制能力的方法

- **欣旺达与雷诺联盟的合作：**2019年4月欣旺达发布公告称，其全资子公司欣旺达电动汽车电池有限公司参与了雷诺-日产联盟组织的电动汽车电池采购活动，并于近日收到了雷诺日产发出的供应商定点通知书，相关车型未来七年（2020-2026）的需求预计达115.7万台，该产品采用公司自主开发的动力电芯方案和动力电池系统解决方案。
- **亿纬锂能与戴姆勒合作：**公司与Daimler AG签订《供货协议》，2018年8月在本协议签署生效之日起至2027年12月31日期间，公司向戴姆勒提供锂离子电池范围内的零部件、备用配件、组件、聚合物和/或系统。亿纬锂能披露，公司将为戴姆勒供应软包三元动力电池，具体数量尚未公布。
- **孚能牵手戴姆勒：**2018年12月5日孚能召开战略发布会，宣布公司已与戴姆勒签订从2021-2027年供货协议，供货规模7年合计140GWh，以50度电每辆车计算，可供应280万辆纯电动车。孚能很可能成为戴姆勒第一大供应商，以戴姆勒2017年全年销量约330万辆（其中奔驰230万辆），以及奔驰规划在2025年纯电动车型占比15%-25%估算，2021-2027年7年预计戴姆勒约500万辆电动车，孚能占比一半以上，很可能成为戴姆勒的第一大供应商。

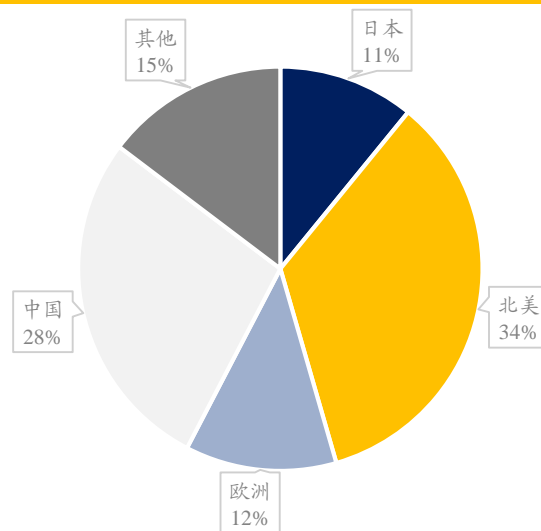
雷诺日产联盟具备新能源汽车和全球竞争实力

- 2018年雷诺-日产-三菱联盟销量1076万辆，同比增长1.4%。
 - 雷诺集团全球销量增长了3.2%，达到388万辆；
 - 日产全球销售量为565万辆，下降了2.8%；
 - 三菱汽车全球销量为122万辆，同比增长18.3
- 定点易捷特：相关车型未来六年（2020-2025）的需求预计达36.6万台，该产品采用公司自主开发的动力电芯方案和动力电池系统解决方案。雷诺、日产各持有易捷特25%的股份，而东风将持有剩余的50%股份。新电动汽车将基于雷诺-日产联盟的A级SUV平台，由联盟和东风共同开发。易捷特新能源汽车项目委托东风位于十堰的工厂代生产，投产后年产12万辆新能源汽车。
- 定点雷诺：相关车型未来七年（2020-2026）的需求预计达115.7万台。

国内第一款合资厂推出的纯电动汽车
(2018款纯电动轩逸)



2018年日产汽车销量全球分布



新能源汽车今年亏损2.5亿，明年预计小幅减亏

□ 盈利

- 今年前三季度动力板块大概收入12亿，动力今年亏损比去年多，全年大约亏损2.5亿左右，明年下半年随着雷诺订单放量，预计减亏。

□ 配套

- 目前核心客户吉利，现阶段月度出货量在1500套左右，主要车型是EV450、几何A和Gse，因为销量关系，目前Gse占主要供应份额。目前因为价格问题，导致出货量一直没有上来。明年价格会调整，出货量会上来一些。

□ 产能:

- 目前惠州已有4Gwh，南京明年要投4-6Gwh，目前已开始招投标，明年是产能预计8-10Gwh，扩到这个程度会暂缓。公司还是需要一定的产能基数，这样才能获得国际客户认可。

德赛电池：新能源汽车业务盈亏平衡，华为储能有可能超预期

□ 收入

- 2020年公司整体智能手机业务预计增长10-15%，
- 随着笔记本业务份额增长，该业务预计有50%的收入增长；
- 电动工具及智能家居业务每年有50%增长；

□ 华为储能，超预期的可能

- 今年公司在华为储能有60%的份额，目前只做代加工业务，后续希望做成手机电池模式；
- 2020年华为储能给的量是20-30万个电池包，若5G基站建设加速，该业务有可能超预期

□ TWS耳机

- 供货AirPods pro，随着市场各品牌的陆续切入，可能导入其他品牌。

□ 新能源汽车业务

- 公司18年砍掉新能源汽车电池Pack业务，现在只做BMS业务。目前该业务预计19年收入1亿，亏损1千万左右，即将实现盈亏平衡。三星配套的大众MQB项目上开始量产，收入7千万左右，未来能够实现1个亿的收入规模。

THANKS

欢迎指正

免责声明

本报告仅供弘则弥道（上海）投资咨询有限公司正式签约的机构客户使用，不会仅因接收人/接受机构收到本报告而将其视为投资建议。本报告根据国际和行业通行的准则，以合法渠道获得这些信息，尽可能保证可靠、准确和完整，但并不保证报告所述信息的准确性和完整性，也不保证本报告所包含的信息或建议在本报告发出后不会发生任何变更。本报告中所提供的信息仅供参考。本报告中的内容不对投资者做出的最终操作建议做任何的担保，也没有任何形式的分享投资收益或者分担投资损失的书面或口头承诺。不作为客户在投资、法律、会计或税务等方面的最终操作建议，也不作为道义的、责任的和法律依据或者凭证，无论是否已经明示或者暗示。在任何情况下，本公司不对客户/接受人/接受机构因使用报告中内容所引致的一切损失负责，客户/接受人/接受机构需自行承担全部风险。

本报告中所有数据和资料除特别注明外来源于Wind, Global Insight, CEIC, Bloomberg, Haver, BEA, NBER, 和HZI估计。

弘则弥道（上海）投资咨询有限公司

公司地址：上海市浦东新区世纪大道210号21世纪中心大厦1206室