

# 雪球访谈

新能源汽车产业链有何投资机会？来问一朵喵

2017年10月30日

**雪球**

聪明的投资者都在这里

## 免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

## 版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



# 访谈嘉宾



一朵喵

## 访谈简介

电动化、自动化似乎已成为汽车发展的大趋势，电动汽车相对于燃油车在许多方面改变巨大，那么电动汽车产业链可能有哪些投资机会？本期访谈我们请到了研究达人@一朵喵来与大家交流探讨~

@一朵喵看好三个方向，一是技术路径稳定、竞争格局优异、公司质地优秀、产品降价压力小、已经进入国际国内主流供应链（证明企业技术实力）的\$法拉电子(SH600563)\$ \$宏发股份(SH600885)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，以及优秀的汽车零部件供应商\$银轮股份(SZ002126)\$ \$松芝股份(SZ002454)\$等；二是锂资源股，鉴于资源产品的垄断性、行业竞争格局较好，在价格稳定的情况下随着新能源汽车的放量产品出货量不断增加，看好锂资源龙头\$天齐锂业(SZ002466)\$；三是中游电池龙头，电池竞争格局持续优化，龙头盈利能力（ROE）将较为稳定，建议中游电池配置龙头\$国轩高科(SZ002074)\$，关注\$亿纬锂能(SZ300014)\$。

他认为三季报的雷区，主要还是集中在中游环节，如锂电池、锂电池材料，展望Q4，政策目前处于不明朗期，18年补贴到底退不退？怎么退？电池厂处于去库存期，电池材料缺乏需求，上游资源价格可能面临短期拐点，全年新能源车销

量特别是客车销量不达预期，前景不明。

那么目前应该重点关注什么？新能源汽车发展到了哪个阶段？未来哪些领域可能获取暴利？速来提问~

免责声明：本访谈基于嘉宾认为可靠的已公开信息，但嘉宾无法保证信息的准确性或完整性。在任何情况下，本访谈中的信息或所表述的意见不构成对任何人的投资建议，投资决策需建立在独立思考之上。

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：法拉电子(SH600563),亿纬锂能(SZ300014),三花智控(SZ002050)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 千股壹谛:

关于[法拉电子\(SH600563\)](#)[亿纬锂能\(SZ300014\)](#)[三花智控\(SZ002050\)](#)，对@[一朵喵](#)说：喵喵认为法拉电子在新能源车产业链中的主要机会在哪里，空间大不大？是否存在业绩大提速的可能？

[答] 一朵喵:

感谢提问。

关于法拉电子的中长期投资逻辑，主要如下：

(1) 公司所处的行业市场空间远未到天花板，新能源汽车和48V轻混系统两者渗透率的提高，会给薄膜电容器带来较大的增量需求（根据渗透率提升幅度的不同，对公司的业绩带来较大弹性）。

(2) 公司竞争优势明显且可持续，目前市场份额较高，市场竞争格局也比较稳定，市场份额不存在大幅下降的风险。

(3) 公司未来2年的业绩驱动主要来自新能源车和48V轻混系统用薄膜电容器的放量，新厂房的土建工程在17年中已经完成，后续会根据经营情况，增加生产线。此外，得益于体制原因，公司成本费用端控制能力较强。

至于您说的业绩是否存在提速的可能，我觉得后续要观察以下几点：

(1) 使用薄膜电容的新能源车销量情况——目前大部分A00级车和专用车是不使用薄膜电容方案，而是使用电解电容方案的；

(2) 48V系统在海内外的推进情况——18年在欧洲，会看到大批携带48V系统的燃油车上市，具体一台配置48V系统的车会不会使用薄膜电容？会使用多少个薄膜电容？目前我还不太确定，需要和公司求证（根据某车厂专家的说法，48V系统中，母线电容和IGBT吸收电容都要用薄膜电容，同时，汽车电子里的其他电子产品，如空调压缩机、电机等，只要是48V平台的，都要用薄膜电容）；

(3) 其他传统业务，比如光伏和空调，出货情况超预期——比如上半年家电板块增长90%，对格力的出货量就同比增加了90%以上；光伏特别是分布式光伏的装机量，是超预期的，不过由于分布式光伏的功率小，原先每1MW装机对应薄膜电容产值约2

万元，目前每1MW下降到只有6000-7000元。

总的来讲，法拉是一家基本面优异的公司，但短期业绩的爆发点，有许多数据需要跟踪和持续验证吧。

就这样喵~

[问] hlmak2003:

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说: 兩大陣營纯电动vs燃料电池那個最后会跑出？

[答] 一朵喵:

感谢提问~

目前来看，毫无疑问是纯电动。

燃料电池用在乘用车上，安全性是比较麻烦的问题，不像纯电动，已经有足够多的样本数据，证明其足够安全。同时，大部分欧美车厂、自主车厂都使用了纯电动的方案，就连之前坚持燃料电池方案的日系车厂中，丰田也开始布局纯电动领域了。

另一方面，在充电站等配套设施和各地政策上，纯电动已经比较完善了，商业化模式也足够多；但反观燃料电池，加氢站的网点布局远远不够，且实施难度很大（没有居民愿意加氢站建在自家旁边，因为氢太不稳定）。

就这样，喵~

[问] 崔员外:

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说: 我想问下关于宏发股份的研究，号称继电器世界第一，但股价又表现很肉！

[答] 一朵喵:

兄弟，你该反省一下自己的投资模式了。宏发股份今年涨了43%，而A股的中位数涨

幅是-10%，如果这样子的回报还不满意，我也帮不了你了。

[问] 猫小银：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵说：想问问在新能源汽车产业链中，技术路线最稳定的一环是哪里？有哪些标的股票可以供挑选？怎么看电池材料的发展路线？现在风口上的锂和钴在路线图上稳定性如何，会不会有可能被其他更先进的材料源替代？

[答] 一朵喵：

就路线来讲，锂的确是最稳定的一环。而钴，会随着电池体系从今年的111、523，逐渐过渡到811和NCA体系后，用量会下降。

钴的用量上，我给你一个数据，不同电池体系下，每度电（KWh）用钴量：

111用0.37kg，523用0.32kg，622用0.29kg，811用0.25kg，NCA用0.23kg。

不过科技日新月异，哪天出了一些很屌的技术，把锂替代了，也说不定啊，谁知道呢~

[问] 火烽：

关于\$国轩高科(002074)2018年三元材料和三元电池竞争力和发展情况，会不会掉队\$ 对@一朵喵

[答] 一朵喵：

国轩三元推进的进度，是要比年初市场的预期慢的。不过国轩绑定了北汽，研发持续在投入，技术也在继续进步，体制也比较好，在那么多电池企业里，是很有竞争力的。

[问] 积木仁：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵说：请问喵大，对星源今年的业绩怎么看？预计业绩在哪一年会转好？谢谢！

[答] 一朵喵：

感谢提问啊老朋友~

星源材质这公司呢，我对它前景比较悲观。

我中报时做了一个测算，在乐观情景下，假设它17年销量2.1亿平，单价和去年一样（涂覆和湿法比例上升弥补降价，实际单价可能比去年低），毛利率下降8%，那今年的业绩能勉强做到1元每股。

三季度出来后，我发现中报的时候，我还是太乐观了。

18年可以采用类似的方法测算，但在降价压力下，出货量的增加还是很难弥补价格的下降，因此，业绩明年的压力也是很大，在没有其他外力下，能否支撑起目前的估值，不好说。

业绩的反转，要等毛利率企稳吧，看看19年有没有希望。话说回来，如果你是电池厂，你看到隔膜厂的毛利率有50%+，而我电池厂又面临降价压力，我肯定死命压你隔膜厂的价啊。

先这样吧，喵~

[问] 老马识牛：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：中游的电池格局明年有何预期，是否会top5或6通吃。电机电控这块明年有否预期？

[答] 一朵喵：

感谢提问~

简单聊聊电池格局。

# 未来动力电池格局如何演变？总结下来就是：战略联盟强化配套，行业整合后，龙头企业将主导行业格局。

1、一方面，短期产能过剩&下游高成长，将推动行业整合。

行业产能已整体过剩，整合是大势所趋。受2015年下半年新能源汽车市场集中爆发影响，动力电池行业开始了大规模扩产，预计今年年底国内产能接近100GWh，而对应需求约32~35GWh，行业产能过剩叠加下游高品质要求，未来低端产能将逐步淘汰，

行业面临整合。

2、下游新能源汽车市场仍具备高成长空间，市场集中度提升趋势显著。预计今年年底国内新能源乘用车销量约45万~50万，2020年有望达到150万辆以上（国家规划及积分政策要求），AVGR接近50%。在下游需求增速高企的背景下，新车型动力电池配套供应商仍有待确认，行业竞争格局仍将持续变化。目前动力电池市场集中度提升趋势已较为明显，根据统计，2017Q3，国内动力锂电池行业CR3和CR5分别为52%和61%，较2015年分别提升了11%和10%，其中CATL2015、2016、2017Q3的份额分别为10%、21%、29%。

3、汽车行业进入壁垒、客户黏性、以及电池龙头和整车的股权合作，都有利于中游龙头企业锁定下游车企，电池行业格局将持续优化；

1) 电池厂商需要足够的时间周期积累经验才有机会争取到客户产品开发项目，对大规模批量生产、质量保证与成本控制能力要求高，新供应商的产品认证周期一般长达2~4年，导致行业进入壁垒较高。

2) 客户黏性：乘用车的车型开发需要零部件企业高度参与，电池Pack也具备定制化需求，新车型上市后基本不会更换配套供应商。

总结一下，未来主流动力电池企业配套主流车企，一起瓜分电动车市场的大部分蛋糕。未来行业产能的概念将逐渐淡化，供应链配套关系决定行业格局，龙头供应商根据下游主机厂的规划去建设相应的配套工厂。不能进入主流供应链的企业，其产能有可能成为低效率、无效率的产能。

从短期投资的角度，要看一下18年补贴政策是否会调整。预计调整后的政策，会加速电池行业的整合吧。等整合的差不多了，股票的投资逻辑就会有所改变——从产能供需逻辑，到供应链逻辑。

电机电控，坦率讲，我觉得投资的机会不大。

[问] minglecsd:

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智

控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说: 怎么看待电池厂的设计产能和实际产出间的巨大差异?

[答] 一朵喵：

这是正常的，没有订单电池厂肯定不开工呀。电池厂缺的，是优质产能。低端谁都能做的那种电池，市场是不缺的。

[问] minglecsd：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：怎么看待电池产能的结构性过剩？哪些厂的哪些产品可以算得上是高端产能？有多大的量？怎么看待明年的供需格局？

[答] 一朵喵：

明年电池行业会加速整合，龙头的集中度大概率会继续提高。类比一下当年光伏的投资，A股现在的电池企业，似乎还没见到因亏损而退出的呢。

回顾一下光伏行业企业的历史盈利能力经验，

第一阶段：行业起步，较少企业掌握新技术，高售价，高毛利。

第二阶段：在第一阶段内技术逐渐成熟，高毛利促使产能高速扩张，产能利用率下降，价格迅速下跌，而成本下降较为缓慢，毛利率和行业盈利能力大幅下降。在第二阶段末期，行业盈利能力最差，致使部分生存能力较弱的企业退出市场，产能降低。

第三阶段：去产能后，龙头产能利用率回升，平均固定成本降低，行业的毛利率逐渐回升，龙头企业共享行业红利。

目前电池企业，应该还在第二阶段吧。

行业盈利能力逐步下滑。随着产能的进一步释放，部分企业势必面临亏损和出局，此时投资风险较大。当动力锂电行业出现部分企业关闭，低效产能出清，龙头企业产能利用率恢复，价格下滑速度减慢，表明行业已经处于第二阶段末期，即将进入第三阶段，将迎来动力锂电行业的投资春天。

值得注意的是，在分析电池企业的时候，还要注意和整车企业的股权合作关系。

我们去看传统汽车零部件和整车的关系，国内外都存在股权上的合作。比如通用、福特正逐渐加强与零部件企业的战略合作关系以提升供给效率，而日本整零固定联盟关系也正逐渐弱化，丰田、本田等车企选择供应商时更多基于成本与技术等多因素横向

对比，而电装、爱信精机等零部件企业也拥有更大的自主权配套更多整车客户。说到底，未来电池厂，除了技术要过硬、效率要高，还要和整车厂建立利益共同体才行。

[问] 山月里的小语：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：鹏辉能源近来增长强劲，大有后来先到的势头，对此您怎么看？

[答] 一朵喵：

感谢提问~

鹏辉能源的确有你说的“后来先到”的意思，特别是在设备的投入上，鹏辉能源利用了国产设备进步带来的好处，大大降低了设备端的成本。

根据调研信息，鹏辉能源1GW的产线投入大概在1.5亿元，国产化率在70%；而与之相比，亿纬锂能同样一条1GW的生产线，采用全进口的，大概要3-4个亿。

目前鹏辉能源主要的客户东风、众泰、银隆等，基本面上的因素，一时半会讲不完，后面再继续跟踪交流吧~喵~

[问] 乡村农民学投资：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：新能源汽车的核心零部件有哪些？龙头企业

[答] 一朵喵：

谢谢提问~您需要的答案，都在我这篇周报里，里面有特斯拉的现供应商和潜在供应商，这些都是各环节的龙头啊~<https://xueqiu.com/6997043160/94231140>

[问] 闹市修行er：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：请教下，华域在电动汽车方面作为零部件供应商有竞争力吗，谢谢

[答] 一朵喵：

感谢提问，分享一下上周电话会议的信息吧。

Q9：2020年进入国内新能源爆发期，公司对华域电动、麦格纳的定位和开拓？

A：从汽车零部件来说，公司未来要在新能源要加速布局。除了MEB驱动电机配套机会外。华域电动是独立发展的，有驱动电机、有控制器、未来也要寻求集成能力的培养。对他的战略定位：驱动电机方面积极寻求国内国际客户的类似于MEB的机会，现在驱动电机已与上汽未来的纯电动车战略结合，已经为REX5配套供货，也已获得明年上汽类似于观致E、i6等纯电动车的配套。在驱动电机方面，华域电动已经与博世等在一个起跑线上竞争。之后需要继续巩固电机的优势，同时加快进一步的集成能力的提升。

Q10：与麦格纳合作的背景细节？

A：华域麦格纳：主要的产品和业务是新能源车的电驱动系统，即驱动电机+控制器+变速器的集成系统，相对而言单车价值比较高。这次能合作基于双方对全球新能源电动车市场的展望，同时有各自优势：麦格纳在电驱动系统集成、控制器和变速器上有能力，华域在驱动电机上有能力，加上中国电动车市场的支点，形成了这次合作。

未来的华域麦格纳，控制器自己做，变速器采购（MEB的变速器会向麦格纳采购），驱动电机采购（MEB的驱动电机向华域电动采购），最后自己做集成，给大众供货。因为我们拿到的是MEB这个全球平台项目的一个车型的唯一供应商，因此未来还会实现对大众在中国以外的工厂供货。2020-2026年，一个车型估计有100-150万辆的水平，体量大前景好。未来还是要考虑以华域麦格纳作为平台，以其完全的技术能力，获得其他客户的机会。

另外，华域麦格纳筹备期间，在MEB项目的竞争过程中，与博世等等都有交手，合资公司的成立也体现了公司的竞争力。

就这样，应该很清楚了喵~华域汽车的投资逻辑，不仅仅是新能源车这块业务喔~具体就不展开了哈

[问] dickdchen：

关于[\\$法拉电子\(SH600563\)\\$](#) [\\$亿纬锂能\(SZ300014\)\\$](#) [\\$三花智](#)

控(SZ002050)\$, 对@一朵喵 说: 宇通汽车, 有什么看法?

[答] 一朵喵:

毫无疑问的好公司~但今明两年的新能源客车压力有点大, 导致盈利能力有所下滑, 不过宇通已经比行业其他公司都要好了, 从今年的数据上来看, 市场份额还在提升。股价要结合估值, 这个我不专业~

[问] 柳暗花明又一股:

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智

控(SZ002050)\$, 对@一朵喵 说: 三元电池制造壁垒在于工艺层面还是技术层面

[答] 一朵喵:

感谢提问~

借这个问题, 展开一下说说电池厂的进入壁垒、客户粘性、龙头电池厂的竞争优势吧~

1、进入壁垒:

乘用车消费属性强(产品品质影响使用体验), 对零部件的质量、可靠性要求远高于家用或消费类产品, 而动力电池是整车最核心的部件, 直接决定电动车续航及充电性能。电池厂商需要足够的时间周期积累经验才有机会争取到客户产品开发项目, 对大规模批量生产、质量保证与成本控制能力要求高, 新供应商的产品认证周期一般长达2~4年, 导致行业进入壁垒较高。

(备注: 认证中间涉及环节一般包括竞标、第三方和整车厂验证、同步研发、小批量试装及反馈, 直至最终的批量供应)

此外, 车企会优选龙头供应商的原因除了行业经验外, 综合实力也是重要考量。车企的产品生命周期6-8年, 要充分考虑全生命周期内供应商能否存活下来, 未来面对可能的召回等风险时, 供应商能不能有足够的偿付能力、对抗冲击的能力如何, 龙头供应商优势更为明显。

2、客户黏性:

乘用车的车型开发需要零部件企业高度参与, 电池Pack也具备定制化需

求，新车型上市后基本不会更换配套供应商。动力电池参数指标太多，包括衰减、安全性、循环寿命等指标是后验的，往往产品上路跑了几年才能看出差距，这导致车企选择电池极其慎重，起步慢的企业压力很大，龙头企业在与一线车企的配套过程中不断成长、占尽先机。越早进入供应链或深度绑定车企的优质供应商，越易获得先发优势，有望持续强化配套关系。

### 3、龙头电池厂的竞争优势：

1) 规模效应：动力电池行业龙头的规模效应体现在大规模生产带来各类成本和费用的均摊较低、大规模采购带来的原材料成本降低、高产能利用率带来的成本优势，以及稳健的大规模供货能力。

2) 技术密集型：电池行业需要投入大量资金进行研发，技术迭代快，而且行业注重经验积累，追赶者技术难以跨越式发展，龙头企业规模大、盈利强，有能力保持技术和产品的持续领先；

3) 资本密集型：产线建设投入大、大规模出货垫资多，需要有足够强的资金承压能力；此外，龙头企业也可利于资本优势跨过材料直接对资源端进行布局强化竞争优势等。

### [问] 薛博升：

关于[\\$法拉电子\(SH600563\)\\$](#) [\\$亿纬锂能\(SZ300014\)\\$](#) [\\$三花智](#)

[控\(SZ002050\)\\$](#)，对@一朵喵说：请问盐湖提锂产能释放是否能够在两年内冲击碳酸锂市场？盐湖提锂得到的电池级碳酸锂是否能够转化成氢氧化锂？是否对锂辉石提锂得到的氢氧化锂造成冲击？怎样看“天齐锂业”两年后的价值？是否是全球“氢氧化锂”龙头？

### [答] 一朵喵：

感谢提问啊~

其实有色这块我不太专业，但就我的了解，盐湖提锂存在很大的弊端。比如天气吧，冬天盐湖就生产不了咯；又比如交通吧，西藏很多盐湖啊，但怎么运输怎么开发呢？成本很高呀……上述这些问题，其实都不是根本上的技术问题，随着时间的推移和资本的投入，这些都能解决。

但拖得越久，不确定越大，沉淀的资金也越多，机会成本也越高，也许最后看下来，项目的年化回报率也就一般般吧。

明年天齐锂业好像没有什么新产能吧，产能弹性较大的，应该是赣锋锂业。

[问] 想思维爸妈：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：好像新能源汽车产业链研究都集中在电池，电控和智能化上面，有没有研究轻量化方面的个股

[答] 一朵喵：

这一块主要是汽车零部件企业居多。轻量化的目的，还是要提高电池能量密度比。从材料上看，三元系的还是比较好。

[问] 我寂寞我开心：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：您好，请教，一辆新能源汽车对于薄膜电容器需求多大？目前新能源汽车使用的电容器市场份额大概是怎样的？特斯拉使用的是哪家公司的电容器？谢谢！

[答] 一朵喵：

感谢提问啊喵~

我贴一下我之前去法拉电子调研时的纪要吧~

# 是否存在定制化的新能源车用薄膜电容？

整车厂的一个平台就用一种薄膜电容，公司根据整车厂的平台来定制，一般一个整车厂有2-3个平台。

# 使用场景：

并不是所有的新能源汽车都要用薄膜电容器。目前的市场现状是，乘用车中，A00级车大部分使用电解电容（但有A00车车企开始使用薄膜电容，因为电解电容受不了大功率），A0和A级车以上都用薄膜电容，客车也用薄膜电容（安全性耐用

性更好)，物流车目前用薄膜电容的也少。

# 营收占比：新能源车业务占公司营收比10%左右。

# 上半年经营情况：同比下降。营收金额在2000-3000w，主要是因为新能源车销量还没启动。

# 下半年订单预期：下半年比上半年好，大巴订单增加比较明确，乘用车目前还看不清楚。

# 单价：单个价值500以下，一般单车用1个，4驱用2个。大巴单价还有1000元左右，乘用车400-500元。

# 市场份额：在A级/A0级车/客车客户那边有50%，A00级没用薄膜电容。就比亚迪而言（比亚迪自己也有做薄膜电容），公司占比亚迪整体40%-50%左右，其中乘用车稍低，客车占比会高一点。

# 主要客户：基本所有车厂都是公司客户，公司薄膜电容占车厂供应商比重基本都超50%

大巴客户比较多，乘用车在A0级车以上，A00级没做。物流车也少。

国外客户主要是给汽车的一级供应商，如德尔福等。

国内做电驱动（即电控）的，基本只有比亚迪是整车厂自己做（但整车厂自己做电驱动是大趋势），其他都是委托第三方电控公司做，比如汇川、上海电驱动、蓝海华腾等。做驱动厂家也在收缩，很多都要死不活。

知豆3也想用薄膜电容，但之前都是用电解电容。A00和物流车都是用电解电容的方案。

# 特斯拉相关问题：

特斯拉model3没中标，等下一次招标。特斯拉model3用的是松下的薄膜电容，但松下的薄膜电容应该是亏钱的。

特斯拉的电驱动系统是自己做的，国内目前的趋势也是车厂想自己做，北汽、吉利未来都倾向自己做。

特斯拉未来如果有新的平台，还会重新招标。

# 竞争对手：是否存在低价抢份额的情况？

常州长捷，价格可能会比公司低。

英峰、江海也有做（价格低20%，主要是原有客户主要是做电解电容等，其下游客户开始要用薄膜电容了，江海也就跟着做了，江海是被动转变——随客户的需求转变而转变）。

主要竞争对手是松下和奇美，目前松下是全球第一，无论是在纯电动还是混合动力，都是垄断的。目前其在国内的份额不大，松下主要给联电供货，供应吉利和北汽。

[问] 东东我来了：

关于[\\$法拉电子\(SH600563\)\\$](#) [\\$亿纬锂能\(SZ300014\)\\$](#) [\\$三花智控\(SZ002050\)\\$](#)，对@一朵喵 说：我想知道同级别纯电动车除了电池跟类似的燃油车比如说15万左右的造价差多少。

[答] 一朵喵：

不好意思，木有看懂你的提问~

[问] 恐怖GE：

关于[\\$法拉电子\(SH600563\)\\$](#) [\\$亿纬锂能\(SZ300014\)\\$](#) [\\$三花智控\(SZ002050\)\\$](#)，对@一朵喵 说：看了一些关于固态电池的报道，价格和材料的限制似乎目前阻碍了量产，您怎么看它的发展前景，对目前产业链中哪些环节有影响呢？

[答] 一朵喵：

感谢提问~

# 固态电池目前还在实验室阶段，离商业化量产还有一段距离。一个新的电池产业想要从出现到发展没有5-10年的时间是很难实现的

# 固体电池的好处：1) 安全性会高很多；2) 能量密度会有提升。

# 固态电池对隔膜的影响：根据专家介绍，固态电池分为全固态电池和半固态电池，而半固态电池仍然要用到隔膜。短期内来看，半固态电池将会在近期迎来一个爆

发性的增长期，这对于隔膜生产来说是一个利好消息。目前来看，市场距离全固态电池增长期还有一定的距离，但是全固态电池的发展确实会对隔膜生产厂家产生一定影响。

[问] 日光映浮尘:

关于对@一朵喵 说：怎么看贝特瑞这个公司，看上去这个公司和特斯拉、松下有深度合作，特斯拉、松下已经邀请贝特瑞去美国建厂，应该是供应电池材料？谢谢

[答] 一朵喵:

负极龙头，但优势在逐渐缩减。对A股而言，我不认为有投资机会，母公司中国宝安太那啥了。

[问] 我不会飞:

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：电动车不能不谈特斯拉，对特斯拉上海建厂后国内产业链上那些行业公司最可能受益？会不会出现类似苹果产业链上的牛股？谢谢~

[答] 一朵喵:

我之前回答过这个问题啦，观点和受益个股参考我之前的周报~<https://xueqiu.com/6997043160/94231140>

[问] 溪底的石子:

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：您好，新能源汽车的发展规划已经非常明确，咱们国家走混电和锂电为驱动能量的路，而日本想利用氢能源为主的路，请问，您怎么看！再者，中国的锂电广泛应用后，辅助资源钴等小金属的不足如何解决。下步，个人觉得大量的使用锂电后废旧锂电的回收再利用是一个目前的短板，也是一个新产业，这些国家的规划有吗？还有，锂电池的产能一直在上浮，未来会不会形成恶性竞争，有什么对策吗，谢谢！

[答] 一朵喵：

感谢提问，关于氢燃料电池，我之前回答过了，您往前翻翻。

锂电池的梯次利用和回收市场空间很大啊，格林美、南都电源都有所布局。但是目前的瓶颈在于，回收拆解也要花钱啊，这个钱谁来出？政府出？车企出？电池厂出？目前还不清楚，没有一个具体的补贴方案。

锂电池产能的问题，麻烦您爬一下楼。

[问] 基督山上的传说：

关于积分制对@一朵喵 说：补贴退坡对18的业绩影响有多大？18年业绩是不是对比17年差距不大？

[答] 一朵喵：

18年补贴预期要下调，具体方案烦请移步我的周观点《【行业】新能源车周观点：双积分制解读》（<https://xueqiu.com/6997043160/93509778>）

如果18年补贴下调，那会发生下面事情：

- 1) 电池价格将继续下调。根据最新调研数据，国内某知名动力电池企业三元动力电池2018年报价已经降至1400元/KWh；部分电池企业三元成组电池系统报价低至1200元/KWh。2018年补贴下调后，电池价格将继续维持这一发展态势。
- 2) 能量密度水平持续提升，政策门槛进一步提高，电池企业淘汰赛随之升级。这从今年推荐目录中匹配动力电池可见一斑。2016年搭载在新能源客车上的动力电池成组水平难以达到90Wh/Kg，但在今年3-4月份推荐目录上，多家车企配套电池超越这一标准，甚至有的动力电池系统能量密度超过115Wh/Kg，拿到最高档1.2倍补贴。

而从车企获悉，明年补贴政策调整中，动力电池能量密度与补贴额度门槛将继续提高。个别地市如广东省对能量密度要求将高于国标。目前流传较广的国标版本中提出：最高档补贴对新能源乘用车和客车能量密度要求分别为135-140Wh/Kg、130-140Wh/Kg。

[问] 壮士请接盘：

原帖已被作者删除

[答] 一朵喵：

锂电铜箔的技术壁垒比较低喔，能做的企业很多，长期来看，这个环节不具备估值长期溢价所需的条件，应该只是阶段性供需不平衡带来的投资机会。

[问] 我想吃汉堡：

关于锂价格对@一朵喵 说：请教下今年预计电池装机总瓦数同比下降，同时能量密度提高的情况下，锂持续高位的逻辑是什么？

[答] 一朵喵：

感谢提问~去年装机28GWh，今年肯定比去年多，我预计在32GWh左右，其中三元14GWh (yoy124%)，磷酸铁锂15.2GWh (yoy-21%)，剩下的是其他。

[问] stockfuture：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：请分析下电控和电驱的行业情况，那个公司，可能会胜出？

[答] 一朵喵：

啊，我打字了2小时，困了，再回最后一个问题啊喵。我觉得这块主要还是在整车把握，有实力的整车厂会自己做，比如特斯拉、比如上汽。但像汇川技术、麦格米特、蓝海华腾这些华为系出来的公司，也做的不错。最后谁能胜出，真不好说。还是多想想，明天猫粮吃啥吧哈。

[问] 崔员外：

关于\$法拉电子(SH600563)\$ \$亿纬锂能(SZ300014)\$ \$三花智控(SZ002050)\$，对@一朵喵 说：想再问下，您对宏发股份的研究！您怎么看待其后市发展！

[答] 一朵喵：

今晚最后一个回答。看好！但预期收益率不能指望太高，估值的钱不好赚，业绩的钱还是不错的。属于高确定性、一般赔率的品种。感谢大家今天的参与，喵~

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

# 没别的 就是比人聪明



**雪球**

聪明的投资者都在这里