

# 新能源综合解决方案的领导者

## ——比亚迪股份有限公司首次公开发行A股网上路演精彩回放

### 比亚迪股份有限公司 董事长、执行董事、总裁王传福先生 路演致辞



尊敬的各位嘉宾:

大家好!非常感谢大家参与比亚迪首次公开发行A股股票并在中小板上市的网上路演活动,我谨代表比亚迪股份有限公司和全体员工,向参加本次网上路演的朋友们表示热烈欢迎,向关心和支持比亚迪发展的广大投资者和各界友人致以诚挚的谢意!

比亚迪始终坚持“技术为王,创新为本”的理念,在所涉及的二次充电电池、手机部件及组装和汽车三大业务领域,均取得了令人瞩目的成绩,并发展成为具有一定经营特色的国际化企业。同时在新业务领域,比亚迪亦保持全球领先水平。

比亚迪自成立以来,凭借自主研发的设备和工艺,形成了独特的竞争优势,一举打破了国外企业于二次充电电池领域的垄断

### 瑞银证券有限责任公司投资银行部 董事总经理丁晓文先生推介致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者:

大家好!

作为比亚迪股份有限公司A股IPO的保荐人和主承销商,我们非常高兴能够参加今天的网上路演活动。在此,我谨代表瑞银证券有限责任公司,向所有参加今天网上路演的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

比亚迪作为走向全球的国内著名民族品牌,拥有二次充电电池、手机部件及组装以及汽车三大业务板块。公司坚持不懈地致力于技术创新、研发实力的提升和服务体系的完善,目前已成为全球领先的二次充电电池制造商、手机部件及组装业务供应商。在汽车业务领域,作为我国民族品牌汽车的优秀典范,比亚迪在整车制造、模具研发、车型开发等方面都达到了国际领先水平,产业格局日渐完善并已迅速成长为中国最具创新的新锐品牌。比亚迪在持续发展的同时,

格局,目前已发展成为全球最大的二次充电电池制造商之一。自2003年进军汽车产业以来,比亚迪通过垂直整合的策略,在整车设计、模具开发、关键零部件研发及生产,以及整车制造等方面均取得了长足的进步,并迅速成长成为国内自主品牌的领跑者,是国内成长最快的汽车厂商之一。作为新能源技术变革及应用的领导者,凭借强大的研发创新能力及全产业链的综合研发实力,比亚迪已推出涵盖能源生产,能源传输及储存,以及能源消费的综合解决方案,从而推动新能源产业于全球的商业化进程。

未来,比亚迪将继续巩固和加强于二次充电电池业务领域的全球领先地位;逐步发展成为全球最具竞争能力的IT部件及组装业务的领导企业;并矢志成为具备国际一流竞争能力的汽车生产企业;同时将积极推动新能源产业的商业化步伐,实现经济效益和社会效益的双赢。

本次登陆A股资本市场,是比亚迪的新起点,公司的发展从此将掀开新的篇章,定会抓住机遇,奋勇拼搏,成就更加辉煌的明天。

各位朋友,我们真诚地希望本次网上路演成为我们互相沟通、互相交流的良机。朋友们对比亚迪的支持与厚爱,是我们不断前行的强大动力,比亚迪也一定会以更加优异的成绩真诚回报社会,回报股东!

谢谢大家!

尊敬的各位嘉宾:

大家好!非常感谢大家参与比亚迪首次公开发行A股股票并在中小板上市的网上路演活动,我谨代表比亚迪股份有限公司和全体员工,向参加本次网上路演的朋友们表示热烈欢迎,向关心和支持比亚迪发展的广大投资者和各界友人致以诚挚的谢意!

比亚迪始终坚持“技术为王,创新为本”的理念,在所涉及的二次充电电池、手机部件及组装和汽车三大业务领域,均取得了令人瞩目的成绩,并发展成为具有一定经营特色的国际化企业。同时在新业务领域,比亚迪亦保持全球领先水平。

比亚迪自成立以来,凭借自主研发的设备和工艺,形成了独特的竞争优势,一举打破了国外企业于二次充电电池领域的垄断

### 有关发行

问题:本次募集资金投向什么项目?  
高天宇:本次募集资金将投入下述三个项目:深圳市比亚迪锂电池有限公司锂离子电池生产项目、深圳汽车研发生产基地项目、比亚迪汽车有限公司扩大品种及汽车零部件建设项目。

问题:比亚迪为什么选择在这个市况不好的时候上市?  
丁晓文:沧海横流方显英雄本色,在发行时机的选择上比亚迪非常自信,他们不是很在意二级市场一时一地的涨跌,他们更在意的是要向投资者提供一个真正有价值的投资机会。换个角度,二级市场低迷时,其实对投资者更加有利,这也是企业责任的一个表现。

问题:比亚迪在中小板上市,发行价为什么比港股发行价要高不少?  
丁晓文:比亚迪A股IPO发行价是人民币18元/股,低于定价当日比亚迪港股收盘价。

问题:公司的投资价值体现在哪里?  
丁晓文:(1)领先的新能源综合解决方案提供者;(2)国内自主品牌轿车生产厂商领跑者;(3)高度垂直整合和低成本运作能力;(4)强大的技术研发和创新能力;(5)全球最具竞争能力的手机部件及组装业务的供应商;(6)全球领先的二次充电电池制造商;(7)国际化战略和卓越的品牌价值。

问题:上海汽车发行市盈率8倍,比亚迪20倍的发行市盈率怎么看?  
程前:上海汽车2010年市净率是2.05倍,比亚迪2010年市净率是2.2倍(不考虑本次融资金额和股本增加)。但是,请关注比亚迪在传统车业务以外的储能电站、新能源及其相关业务。

### 主营业务

问题:公司业务的经营模式是什么?  
李黔:本集团二次充电电池业务、手机部件及组装业务、汽车业务都采取高度垂直整合的经营模式。

问题:比亚迪目前的电动车产品均属于不可更换电池类型,为何不选择可更换电池模式?  
高天宇:可更换电池模式对电池更换环境有严格的要求,针对于电动车使用的大功率电池,更换过程需要在清洁的环境中进行,否则接触面的不洁可能会导致电池发热乃至燃烧;电池的更换同时也涉及到接口的标准及制式问题,而目前在此方面并没有确定的行业标准,而比亚迪的插电式模式有效避免了上述问题。

问题:请分析一下比亚迪汽车有限公司扩大品种及汽车零部件建设项目的经济效益。  
高天宇:经估算,项目建成达产后,预计每年可实现销售收入3,712,000千元,预\可实现税前利润251,850千元,净利润约为214,070千元,投资回收期约为3年。本项目主要产品为扩大F3及G3整车及零部件配套的生产能力,项目达产后,将新增年产20万辆汽车整车及零部件的生产能力,新增产量可根据市场需求及生产经营安排作适当调整。F3作为以1.5-1.6L为主要排量的经济型轿车,报告期内已成为国内单一轿车品牌销量第一名。此外,F3车型适时的性能和配置的更新升级亦扩大了产品的客户群基础,满足了消费者不断提升的性能配置要求。作为F3的升级车型,G3配备了更为强大的电子系统和智能模块,如无钥匙启动系统、智能行车辅助系统等,极大提高了产品的操控性能和舒适度,领先于相关竞争车型。该等车型综合的性能价格优势将保证其未来的销售成长,为本项目的预期收益提供了有力保障。

问题:比亚迪对F3车型是否存在“依赖性”?  
高天宇:与2009年相比,比亚迪在2010年由此前F3车型占主导的销售结构变为F3、F0占比相当的销售结构。2010年,F0的销量占总体销量的比例由2009年的23.15%上升至29.26%,F3的销量占总体销量的比例由2009年的64.55%下降至50.03%。未来公司还将推出更多车型,为消费者提供更多产品选择,F3虽仍为比亚迪主力车型,但随着产品的多元化,公司汽车业务对F3车型的依赖性将逐步降低。

问题:公司推出了哪些车型,销量如何?  
高天宇:公司先后推出了

F3、F6、F0、S8、G3、M6、E6、L3及S6等系列车型。F3系列车型自2005年9月上市以来,以高性价比的竞争优势在2008年至2010年实现了36.41%的复合销量增长,并在2009年及2010年连续两年位居中国汽车工业协会公布的国内轿车车型销量第一名。

问题:公司汽车业务发展速度如何?  
高天宇:比亚迪于2003年通过收购西安秦川汽车有限责任公司开始从事汽车业务,是目前国内销量排名前十名的轿车生产企业中增长速度最快的生产厂商,比亚迪2008年至2010年汽车销量复合增长率74.88%,2010年公司汽车销量超过50万辆,在中国汽车工业协会公布的2010年轿车生产企业销量排名中位列第六位,并位居国内非合资轿车生产企业第一名。

问题:电动车的充电问题如何解决?  
王传福:本集团将为即将推出的E6纯电动私家车版本提供配套充电桩并可提供安装服务,该充电桩安装便利,成本低廉,普通居民小区现有电力设施即可满足安装条件。而本集团的F3DM双模电动车则采用更为便利的“plug-in”模式,除使用充电桩之外还可直接采用普通家用220V电源进行充电。

### 经营管理

问题:比亚迪的核心竞争力是什么?  
王传福:本集团自成立之初至今一直从事电池生产,电池同时也将是未来本集团新能源业务中的电动车、储能电站等产品的核心组成部分,本集团至今已生产逾21亿支电池,除日本三洋之外,本集团是唯一一家未出现过产品召回事件的电池生产厂商。本集团在电池生产方面具有业内领先的技术水平以及丰富的产品经验,从产品角度出发,电池类产品是本集团的核心竞争优势。

从理念的角度出发,本集团的核心竞争力是对技术的崇尚以及坚持“技术为王”的理念。我们坚信:技术首先应为企业的战略服务,其次才是产品服务。没有先进的技术就无法准确地把握企业未来的发展方向。本集团拥有逾1.5万人的研发团队,在生产技术上的不断突破为本集团过去业务的快速增长提供了保障,并且为本集团未来的发展提供了强有力的支持。

问题:公司针对汽车业务的存货制定了什么样的管控措施?  
李黔:本集团自2009年起针对汽车业务的存货制定了严格的管控政策:(1)原材料方面,制定3个月滚动计划和实时订单,并及时与供应商共享,供应商根据计划和订单进行原材料配送,以减少原材料在仓库存放的时间;(2)生产方面,不断进行工艺改善,合理布局产品线,以减少在产品库存;(3)产成品方面,根据生产节奏和对市场的预测,将生产计划与销售订单合理结合,以减少产成品的库存。

问题:比亚迪在我国汽车行业中的竞争优势是什么?在如今国外名车蜂拥占据国内市场的情形下,比亚迪如何获得较高市场占有率?  
丁晓文:在汽车业务方面,比亚迪通过自主研发,掌握了从研发到生产的全流程开发设计能力,汽车整车、核心零部件及模具的制造能力,以及部分生产线及设备的开发能力。比亚迪已建立规模较大的汽车研发机构,由不同研发部门负责整车、汽车零部件、电动汽车及前沿技术的研究与开发。截至2010

### 比亚迪股份有限公司 副总裁、财务总监、董事会秘书吴经胜先生 总结发言

尊敬的各位嘉宾:

比亚迪股份有限公司首次公开发行A股网上路演即将结束。非常感谢各位投资者的积极参与。3个小时的网上交流和沟通,加深了我们与各界朋友的相互了解,进一步拓宽了与大家沟通的渠道,也为我们后续保持长久信任的沟通奠定了良好基础。

今天的网上路演,大家在企业发展的各个层面与我们进行了交流,提出了中肯而有价值的意见和建议,我们会充分重视,并进一步努力完善自己。通过与大家的沟通,我们更加深深体会到作为一家公众公司的使命、责任和压力。我们真诚地希望大家在比亚迪的发展道路上,始终关注与支持我们,我们愿意以各种方式与各位投资者继续保持顺畅的联系。

比亚迪此次公开发行A股股票,标志着公司迈入了一个崭新的阶段。我们相信,有各级主管部门、监管机构、保荐机构以及广大投资者等社会各界的帮助和支持,公司将借力A股资本市场,依托行业领导地位,把握市场机遇,以更加优良



的业绩回报股东,回报社会。

在网上路演即将结束之际,我谨代表比亚迪管理层和全体同仁再次对社会各界朋友的关心和支持表示衷心的感谢!对瑞银证券以及所有参与比亚迪首次公开发行A股股票的中介机构致以由衷的谢意,同时也感谢中小企业路演网为我们提供了一个与投资者沟通交流的平台!我们将与所有信任、支持比亚迪的朋友们共同见证公司发展的美好明天。

谢谢大家!

年12月31日,比亚迪在汽车业务方面已获得专利权1,981项,申请中的专利848项。在电动汽车方面,比亚迪已掌握整车控制系统、电源及其控制系统、电机及其控制系统三大核心技术,并率先实现了全球首款双模电动车的商用化。

问题:公司汽车业务的采购模式是怎样的?  
李黔:本集团汽车业务的采购内容包括制造汽车零部件所需原材料的采购及汽车整车所需外购零部件的采购。本集团汽车业务的采购系统由采购处与各事业部采购部门共同组成,其中,采购处对整个产业链的供应商选择、采购谈判进行统一管理,并负责生产性物料中的整车外购零部件、非生产性物料中公共物资的采购;各个事业部的采购部门负责生产性物料中的事业部用外购零部件和原材料、非生产性物料中专用物资的采购。根据本集团采购现状,将采购方式分为招标采购、比价采购、竞价采购、议价采购等四类进行管理。

问题:公司固定资产和在建工程规模增加较快的原因是什么?  
吴经胜:主要是由于公司业务规模扩大,特别是汽车业务的快速发展对产能的增加提出了更高的要求,公司相应大幅增加了固定资产投资,以满足产能扩张的需要。

问题:比亚迪的管理团队如何?  
王传福:本集团拥有一个团结务实,目标高度一致,且充满激情的优秀管理团队。整个管理团队时刻关注行业和市场的需求变化和发展趋势,始终保持对生产过程的成本控制和流程再造,持续追求技术工艺的积累创新。管理团队持续的改进能力,有力促进了本集团各项业务的发展。正是基于对市场的密切关注和消费需求的透彻理解,本集团开发的产品市场定位非常清晰,坚持精品路线,确立了主要车型在各自细分市场的领先地位。

### 财务分析

问题:请介绍公司近三年营业利润情况。  
吴经胜:2010年、2009年及2008年,本集团的营业利润分别为2,767,500千元、4,168,526千元及990,189

千元,分别占同期营业收入的5.71%、10.14%及3.57%。2010年营业利润比2009年减少1,401,026千元,减幅为33.61%,主要是由于毛利下降,期间费用上升所致。2009年营业利润比2008年增加3,178,337千元,增幅为320.98%,主要来自于本集团汽车业务的大幅增长。

问题:公司二次充电电池近三年的营业收入分别是多少?  
丁晓文:比亚迪二次充电电池业务近三年的营业收入分别是:5,004,354千元、4,230,872千元、6,270,540千元。

问题:公司2010年末的固定资产较2009年末增加的原因是什么?  
李黔:主要是由于坪山工业园、惠州工业园和商洛工业园(包括房屋建筑物及自制机器设备)在本期转入固定资产,增加1,955,341千元所致。

问题:公司二次充电电池业务毛利率从2009年的26.12%下降至2010年的19.77%,请问原因是什么?  
吴经胜:一方面是由于二次充电电池业务的产品结构有所调整,毛利率水平相对较低的产品收入占比有所增长,另一方面是由于原材料价格上涨及二次充电电池价格下降导致毛利率有所下降。由于主要原材料价格在2009年呈现下降,同时部分二次充电电池产品的价格有所提升,本集团二次充电电池业务2009年毛利率较2008年有所提升。

### 未来展望

问题:贵公司今后重点发展汽车业务,还是发展电子产品?  
王传福:公司未来的重点是新能源业务,但也兼顾传统汽车和电子产品业务。

问题:请介绍一下公司的发展战略。  
王传福:本集团总的战略目标是巩固和加强二次充电电池业务在全球的领先地位;逐步发展成为全球IT部件及组装业务的领导企业;并矢志成为具备国际一流竞争能力的汽车生产企业;同时积极致力于新能源解决方案,实现经济效益和社会效益的双赢。

(文宇整理 陈静)

### 嘉宾介绍

比亚迪股份有限公司董事长、执行董事、总裁  
比亚迪股份有限公司副总裁、财务总监、董事会秘书  
比亚迪股份有限公司投资者关系部总经理  
瑞银证券有限责任公司投资银行部董事总经理、  
证券承销保荐上海分公司总经理  
瑞银证券有限责任公司执行董事、中国股票资本市场部副主管  
瑞银证券有限责任公司投资银行部董事

王传福  
吴经胜  
李黔  
  
丁晓文  
程前  
高天宇



嘉宾合影