

证券代码:300068

证券简称:南都电源

浙江南都电源动力股份有限公司

2023年2月20日投资者关系活动记录表

编号: 2023-001

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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东北证券: 蔡文清、韩金呈; 观富资产: 巫丽敏; 华创证券: 梁旭; 新华资产: 李明生; 民生证券: 李佳; 方正证券: 陆陈炀; 财通证券: 田梦贤; 中信证券: 汪浩; 江安基金: 王明珍; 名禹资产: 朱细汇; 鸿衍投资: 沈亮; 华富基金: 石正杰; 九泰基金: 张洪耀; 永安国富: 倪通; 长江资管: 张剑鑫; 天倚道投资: 赵昊鹰; 理成资管: 蔡骏男; 博裕资本: 张甘露; 巨子私募: 吴来迪、林秦凯、张叶峰; 博鸿资产: 朱德志; 金犇投资: 王语; 西部自营: 李远剑; 北京清和泉: 傅翔; 灏霖投资: 欧阳潮; 人保资产: 刘佳等
时间	2023年2月20日 15:00-17:00
地点	南都电源大会议室
上市公司接待人员	董事、副总经理: 王莹娇; 董事会秘书: 曲艺; 储能业务总工程师: 谭建国
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司储能业务的整体情况 公司于1994年成立,以工业储能起家,下游客户主要为全球运营商、数据中心等。2010年之后,公司开始向新型电力储能领域转型,先后在海内外建设了较多的大型储能电站标杆项目,覆盖了电网侧、

电源侧、用户侧，对于不同的储能应用场景有着深入理解。

公司作为储能行业领先者，引领和推进储能行业发展。经过多年的积累，具备了从方案设计、系统集成、运营维护及源网荷储一体化的全面技术能力，完成了从电芯产品、系统集成、运维服务至资源回收的储能产业一体化布局，得到行业及国内外客户一致认可。截至目前，在海外市场，公司与欧洲、美国、亚太等地区主要大型能源集团、电力公司均有储能业务合作，并得到客户的高度认可。

公司储能产品及系统已累计获得 140 余项 UL、IEC、GB、KC 等全球储能领先标准安全认证，具备较高的资质认证的门槛。南都电源具备明显的品牌优势、渠道优势、技术优势、产业一体化等优势。

公司经历了两年的战略转型调整，进行了产品结构调整和客户结构的优化，聚焦锂电、储能市场。同时，公司完成产业一体化布局，并通过改进工艺、优化供应链管理等措施，使得公司整体盈利水平实现大幅提升。未来公司将借助全球储能市场的爆发式增长，持续规模化推进新型电力储能业务，为全球双碳目标持续贡献力量。

2、国内外大储的市场和竞争格局如何？南都电源的竞争优势在哪里？

(1) 根据市场及研报反馈情况，我们可以看到，2022 年，全球及国内大储的出货量在 2021 年的基础上预计实现了翻倍，预计到 2025 年都会保持高增长态势，年均增长率预计在 80%以上。全球大储需求目前主要分布在美国、欧洲、中国等地，到 2025 年，预计全球大储新增总量超过 250GWh，其中国内大储新增总量超过 80GWh，国内市场占比提升达到 35%。

公司在海外大储市场面对的竞争对手主要有比亚迪、阳光电源、Fluence、特斯拉等。海外市场门槛较高，需要各种资质认证、业绩案例、海外客户的供应商体系认证等，上述认证和案例都需要较长时间的积累与沉淀。海外发展新能源比中国更早，新能源占比较高，电力交易机制更市场化，储能发展商业模式比较成熟。

国内自 2020 年提出双碳目标后，重点发展新能源、提高可再生能源占比，2021 年进一步提出储能发展规划，2021 年至今陆续出台了很

多与储能行业相关的政策和文件。储能作为构建新型电力体系不可或缺的重要环节，经过 2021 年、2022 年两年积淀，储能国内市场开始发展起来，从早期发电侧新能源发电上网强制配储，2023 年-2025 年未来重点将逐步转向用户侧和独立共享储能，预计国内的电力市场交易机制也会逐步成熟。随着各个省市电价差的拉大，用户侧盈利模式会进一步成熟；独立储能电站的模式还需要政策拉动。随着国内部分省市用电紧张，特别是夏季和冬季用电高峰，为了缓解用电紧张，在特定开发区建立共享储能电站，部分省份也提出了隔墙售电的模式。相信国内大储在 2023 年之后也会逐步进入市场化发展阶段。

综合来看，目前海外市场整体毛利率较国内市场毛利率更高。海外市场更成熟，进入门槛高，更多集中在几家大厂竞争，而国内市场刚刚起来，从各领域切入储能行业的厂家也很多。随着需求逐渐转向用户侧和电网侧，对于储能安全性、运行效率的要求会越来越高，行业会进一步规范，竞争会更趋于头部企业，毛利率也会有一个合理区间。

(2) 南都电源是全球最早参与储能项目的企业之一，国内最早的东福山岛项目、国际上第一个源网荷储项目无锡新加坡产业园、德国电力的调频项目等都是南都负责建设的。我们的运行效率、经验积累、技术积累、市场积累等使得我们在整个市场，从电芯产品到系统集成都具有优势。

从客户和品牌上看，公司从成立之初就做工业储能业务，坚持全球化和技术创新并举的发展理念，在全球工业储能领域属于全球知名品牌，在全球建立了 10 余个分支机构，业务渠道遍布全球 150 多个国家和地区，具备了完善的销售及本地化服务能力。未来，为了更有力支撑海外业务的进一步扩张和交付，公司也有考虑在海外建立系统集成工厂。

从海外市场来看，海外市场的竞争门槛较高，想要进入全球发电集团供应商体系，相关各项准入认证需要 2-3 年。南都电源在北美、欧洲、韩国、日本多个国家通过安全认证与项目验证，产业链各环节都满足严苛的要求，公司在德国的储能电站项目也成为全球范围内的示范性项目。较多的客户都是经过 3-5 年的积累才会形成的，海外客户

更换供应商成本较高，因此客户粘性较高。目前公司主要客户包括有法电、意电、美国能源公司等。

从技术上看，储能业务最核心的是需要保证系统整体的安全性和电芯的一致性。公司自 2010 年开始做大型储能电站，先后承担了国内外 50 余个储能示范项目，积累了丰富经验，最长运行电站已达 10 余年。公司也参与起草了国内外储能行业技术标准。同时，基于行业领先的储能电池技术，公司率先进行储能商用化推广，经过多年的探索和拓展，已经具备了从方案设计、系统集成、运营维护及源网荷储一体化的全面技术能力，在用户侧、电网侧、发电侧均已实现大规模应用。公司储能业务从电站的设计、施工到安装、运维等环节，都积累了大量的系统安全性经验。

3、新型电力储能产品具体做到哪一端？

公司储能产品以自产电芯为主，通过模组、簇、系统集成后，多以集装箱式进行整体交付。目前海外更多以直流侧交付为主，国内更多以交流侧、EPC 集成为主。

4、公司目前产能情况及规划如何？

公司目前锂电电芯的产能是 7GWh，预计今年 6 月份可以达到 10GWh。储能系统集成产能目前 7GWh，预计今年 6 月底可以达到 10GWh。后续产能扩产情况主要根据需求及订单节奏布局。

5、公司目前锂电回收情况？

锂电回收目前已经具备 7 万吨的处理能力。锂电回收业务作为产业链闭环的重要布局，一方面是保证原材料供应，另一方面也是稳定原材料价格波动的重要手段，保证公司毛利率的整体稳定。

6、锂电回收的利用率？

目前锂回收的提取率大概在 90%以上。

7、原材料价格波动对公司的影响？

公司目前从电芯到集成，延伸到整体解决方案，再到回收端，产业一体化已然打通，不仅有产品端，也有回收端，能够较大程度上减少原材料价格波动对公司的影响，打通产业一体化主要就是为保证原材料价格的稳定性。

	<p>8、公司电池循环次数情况？</p> <p>公司目前锂电电芯循环次数能做到 12000 次，到储能系统集成能做到 10000 次。</p> <p>9、公司的资金规划情况？</p> <p>随着公司业务、产品、客户结构的调整，公司整体现金流逐步在改善。未来锂电、锂电回收的产能扩产，更多会通过自身盈利情况改善、现金流回笼等来满足资金需求。</p> <p>10、看到公司做了股权激励，对未来业务有怎么样的预期？</p> <p>公司于 2022 年至今连续推出两期股权激励方案，进一步将员工利益和公司利益紧密结合，有效激发了组织活力和员工创业激情。</p> <p>公司拥有近三十年的行业、技术、客户、渠道及品牌的积累；拥有高素质、专业化的团队。尤其经过近三年多的调整变革，公司聚焦储能、锂电，形成了产业一体化布局，完成了战略及业务结构转型。企业文化、组织架构、队伍建设、内部机制等也都得到了改善，为未来可持续发展奠定了良好的基础。</p> <p>在新能源、后疫情时代，公司将积极把握行业发展大机遇，进一步夯实管理，持续推进高质量发展，进一步聚焦储能、锂电业务，优化业务结构和产品结构，争取实现业务规模及经营业绩的双增长。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 2 月 21 日