# 广州鹏辉能源科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: PH20230713

		-//II J • 11120200110
	■特定对象调研 □分析	斤师会议
投资者关系活	□媒体采访  □业绩	责说明会
动类别	□新闻发布会  □路濱	<b>寅活动</b>
	□现场参观	
	■其他 (投资者电话交流会)	
参与单位名称	中信证券 贾玉潇,嘉实基金 谢泽林,国泰君安 石岩,浙商证券 黄华栋等 227 人	
及人员姓名		
时间	2023年7月12日、2023年7月13日	
地点	广州鹏辉能源科技股份有限公司会议室	
上市公司参与	董事会秘书: 鲁宏力先生	
人员姓名	证券事务代表: 刘小林先生	
投资者关系活 动主要内容介 绍	交流的主要内容如下:	
	1、公司目前主要储能产品在海外终端应用市场情况如何?	
	答:公司户储电芯绝大部分应用场景在海外,工商业储能在海外	
	有出货,量还不大,但目前海外	也开始兴起,大储目前已送样给欧美
	大客户,预计年底或明年初有收	(获。在南非市场进展不错,户储已经
	卖得很好,大储近期估计也会有	<b>手</b> 收获。
	2、工商业储能客户分布情	况如何?
	答:一般峰谷差价大于 7	毛的地方用户上工商储能都是很好的
	选择,包括广东、浙江、江苏、	山东等地,还有河南的峰谷差价也差
	不多了。以后预计会越来越多。	
	3、工商业储能的出货目标?	
	答: 工商业虽然下半年刚开	一始,但我们感觉需求势头很猛,我们
	下半年内部争取目标是 1-2GWh,希望做到这个出货量。	
	4、技术方面, 公司做的工	商业储能产品是什么形式? 是标准柜

吗?

答:我们有标准柜,做集装箱也可以做,但集装箱就稍微占地方, 需要企业有比较大的场地。我们标准柜是即插即用的,非常方便。

5、今年储能成本在下降,峰谷电价差距在拉大,工商业储能经济性在提升,我们测算下来工商业储能 IRR 是什么情况?

答:很多地方 IRR 在 10%几,回收期不到 5 年。如果加上财政补贴,IRR 会更高,回收期会更短。

6、很多企业去做户储,加剧了行业竞争,怎么看工商业储能的 竞争格局?

答:要说竞争格局,工商储能和新能源汽车动力电池完全不一样,新能源车动力电池最早 100 多家厂商,洗牌后现在还有 30 来家,对应下游客户比较集中,为数不多的大车厂,动力电池方面差不多是赢家通吃的格局了,宁德时代和比亚迪占了绝大部分市场份额。但工商业储能不一样,面对的是千家万户(工商业户),更有可能做出差异化和品牌,竞争的核心是技术包括电芯技术,渠道建设也很重要。

## 7、工商业和大储的 PCS 有比较大区别吗?

答:有的,标准柜的PCS是50千瓦或100千瓦,大型储能集装箱PCS是MW级的。

#### 8、公司工商业储能的液冷技术如何?

答:我们目前工商业储能柜里有电池包,每个电池包里面可以做液冷控制。行业是控制在 5 度以内,我们可以控制在 3 度以内,使得我们电芯使用环节更好。由于电池是自己生产的,我们对电池性能比较熟悉,是我们的优势。

9、公司做工商业储能,自己做的是电芯,还有集成工作,那么 在液冷可以做到这么好的效果,是设计能力还是电池管理有独特技术?

答:第一是电池管理,第二是整体策略。

#### 10、目前动力电池进展?

答:又开发了一个新客户北京汽车制造厂,有两款微型面包车搭配公司动力电池包(带电量41度电左右)近期上了工信部公告目录。

预计下半年开始批量交货。

## 11、公司消费电池情况如何?

答:公司消费电池产品种类齐全,应用领域广泛,能提供高度订制化的产品和服务,近几年消费电池业务发展平稳。

### 12、公司钠离子电池产品情况如何?

答:产品研发方面,公司钠离子电池产品中的层状氧化物和聚阴离子技术路线都在迭代,无负极材料产品路线也在优化。公司还做聚阴离子正极材料,现在具备批量生产能力。目前来看,钠离子电池的问题是成本相对铁锂没有明显优势,行业也在努力降本,但有一个就是正极和电解液降本相对比较容易些,但硬碳负极降本比较难一些,比石墨贵很多,还有很大降本空间。如果钠电比铁锂有明显优势,预计会有较大规模应用,今年的量没有预期那么大,我们下半年也会有一定出货,是有客户订单的,但量预计不会太大。

公司储能和动力客户都在测试,包括户储和便携式、通信基站都在测试,还有大储能。循环的话,也是不错的,我们聚阴离子体系的可以做 6000 次以上,用于储能基本没问题。如果测试时间进一步延长,乐观估计循环次数还会进一步提升。

附件清单(如 有)

无

日期

2023年7月12日、2023年7月13日