

证券代码：688063

证券简称：派能科技

上海派能能源科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 电话通讯 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、景顺长城、施罗德、中国银河证券股份有限公司、山东铁路发展基金有限公司、上银基金、华宝基金、国开证券股份有限公司等 102 位投资者
时间	2024 年 4 月 29 日（星期一）下午 15:30-16:30
地点	电话通讯
上市公司接待人员姓名	公司董事、总裁谈文先生； 公司副总裁、财务负责人、董事会秘书叶文举先生； 公司副总裁、国际市场营销部总经理宋劲鹏先生； 公司副总裁、国内市场营销部总经理冯朝晖先生
投资者关系活动主要内容介绍	问题：公司 2024 年总体规划？ 回答：公司 2023 年度业绩及 2024 年一季度业绩同比确实有较大幅度下降，但是从环比数据来看，公司的经营情况是在逐步改善的。公司对于 2024 年全年是有信心的。短期来看，根据二季度公司拿到的订单以及跟客户的沟通情况，应该比一季度的情况有所好转。在 2023 年这种经营形势下，派能依然做了大量的能力建设工作，加快在海外市场的布局，包括在欧洲、北美、英国、香港等国家和地区成立一系列的下属公司，覆盖海外市场的售前、售后服务，吸收了大量的外籍专业人士以及行业内的同仁加入，公司服务客户的能力将进一步增强。2024 年，派能将会继续拓展海外市场，在日本、澳大利亚等地区进行本土化布局。

国内市场方面，自 2023 年下半年开始，公司已在多个区域展开本地化部署，包括在华南、华东等地注册公司，致力于扎根并参与国内市场业务。派能过去在国内市场的参与度较低，今年希望能够加大在国内市场的参与力度。虽然去年公司整体业绩有所下滑，但不论是海外还是国内，公司大型储能产品的发货量都有倍数增长。今年派能希望在大型储能市场也有所成长。

5 月，公司将搬入上海新总部，希望在今年以一个新形象开启一个新起点、新梦想和新未来。派能致力于成为一家务实且长期发展的公司，希望我们的努力能够得到市场和各位同仁的认可。

问题：欧洲户用储能市场情况，目前库存情况？

回答：我们应该将 2022 至 2024 三个年度作为一个连续的周期来考虑。2022 年，由于地缘政治等原因，整个储能行业包括公司的业绩，相对于 2021 年呈现出倍增以上的一个走势。但是在 2023 一季度，由于整个行业供应链上的一些恐慌，造成了整个供应链上的库存高企。因此，2023 年不仅仅是派能，乃至户用储能行业整体的发货量都有所下降。但据观察，至少欧洲户用储能市场装机量相对稳健，没有特别大的增长，也没有呈现下滑的趋势。目前看来，经过三至四个季度的时间，前方的库存消化情况还是比较乐观的。从现在看 2024 年 Q2、Q3 的需求情况、安装情况相对乐观，虽然目前海外库存没有完全归零，但是比以前情况要好很多，所以我们对 2024 年整体展望还是比较乐观的。

问题：海外其他市场开拓进度？

回答：2023 年，公司在欧洲、美国等国家与地区设立了 5 家全资子公司、1 家合资公司，加强了本地拓展能力。今年，派能会在澳洲和日本进行本地化落地。2023 年，美国市场不太及预期，加州 NEM3.0 的落地总体并没有刺激到加州储能市场，但从今年一季度数据来看，大家似乎适应了 NEM3.0 政策，所以派能也期待美国市场会有一些突破。另外，派能也在对亚非拉市场进行开拓，除了传统的南非，现在在中东、非洲的很

多国家也开始进行了一些拓展。总体上，全球目前有光伏加储能这种需求的国家，公司基本上都有渗透。

问题：公司产品从户用储能转变为户用储能+工商业，主要市场从国外变为国外市场+国内市场，公司在工商业、大储的定位与优势？未来是否有布局的重点还是全面拓展？

回答：派能在海外户储市场发货已经超过十年，在工商储或基于源网侧的储能产品发货也已经超过三年，在大型储能市场也有持续发货。大家谈到户用储能一定会谈到派能，那是由于派能在户储上有比较强的优势，或者说派能在户储产品上有比较强的客户感知或者客户对派能品牌认知。实际上派能在大储上的布局尤其是技术布局已经很早了。大型储能系统和户用储能系统的底层逻辑是相通的，只是在产品形态或一些技术细节有所不同，但这些对派能而言不是技术瓶颈。前几年公司没有在国内大范围的推广大储产品确实是受限于产能规模，公司定增实施后，基本上突破了产能瓶颈。当下大型储能在国内内卷比较厉害，派能正在进行技术验证、产品认证的同时，也在找寻一些其他低成本或者说轻资产的解决方案，如通过代工等方式，先把公司的大型储能系列产品推出去。

在海外市场，派能可能还是以传统优势的欧洲市场作为主要的短期发货方向；在国内市场，尽管大储的盈利能力较弱，商业模式相对较为困难，但我们认为现在是参与国内市场的重要时刻。因此，派能将积极参与国内大储市场的竞争。无论是从产品上还是市场上，就大储而言，派能一直在做相关技术储备，从去年开始，公司已经开始在一些国家或地区实现了批量发货，希望 2024 年公司在这一块有更大的成长。

从派能的长期规划来讲，公司一直是希望能够强化自身在全球家储市场的竞争力，把全球家储市场作为派能品牌支撑，作为派能的口粮田，有稳定的收入来源和品牌建设根基，同时把派能做成一个储能产品全覆盖的公司。今天的派能有这样能力，也有这样的技术储备。派能的使命是为零碳社会的能源自由而奋斗，愿景是让储能服务亿万大众，我

	<p>们始终以我们的愿景使命为目标，以派能的价值观为导向，持续建设服务客户的能力。</p> <p>问题：钠电产品出货情况以及应用领域？</p> <p>回答：派能正在开展一些钠电领域的示范应用，并将在工商储和户储市场推出新的钠电产品。虽然目前钠电的成本仍比锂电高，但差距已不大，并且有望在全行业的共同努力下迅速下降。在两轮车、三轮车等领域，钠电已经展现出其商业价值，钠电在低温性能等方面具有独特优势，客户也开始接受其应用。派能希望充分利用这些优势，从而进一步降低其成本并提升其商业前景，早日实现钠电的大规模商业化应用。派能对钠电的未来充满信心，包括其在大储中的应用。今年派能计划实现几百兆瓦时的钠电产品供应，届时将根据市场需求进行规划。作为一家从电芯到系统的钠电全产业链公司，派能也向合作伙伴提供钠电电芯，以促进钠电产品从材料到系统的早期商业化成熟加速。希望通过这些努力，派能能够加快钠电的成熟应用进程。</p> <p>问题：未来产品价格？</p> <p>回答：目前电芯价格受到碳酸锂价格回弹的影响，如果成本保持不变，派能定价策略将主要基于全球海外市场的实际情况。对于海外市场，派能需要考虑到当地建设、后期维护和质保服务的成本，这些都会影响公司产品的毛利率。派能的目标是保持毛利率在合理范围内。派能根据自身的经营能力、全球竞争态势以及品牌建设情况制定了合理的价格策略。2024年第一季度与2023年第四季度的价格变化，主要是由于产品结构和销售区域的调整所致。未来供应链、市场竞争和销售结构等因素将继续带来价格波动。目前，派能主要面向家用储能市场发货，由于家储产品还包含控制系统、主控设备等不同组件，因此价格策略也因产品类型不同而有所差异。目前派能没有对产品价格进行大幅调整的计划，后续将会根据市场实际情况进行产品价格调整安排。</p> <p>问题：公司在海外市场除了欧洲还有哪些地方有布局？</p>
--	---

	<p>回答：公司在澳大利亚市场布局早于欧洲市场，公司在当地的市场份额和出货量都相当可观。在南非及其周边非洲国家，公司的市场份额一直保持较高水平。尽管去年由于供应链中的一些非理性竞争声音，市场出现了一些波动，但派能作为一家负责任的行业领导者，选择避免参与非理性竞争，保持了稳定的业务量。同时公司在美国的业务也已经实现了批量发货，尽管与欧洲和澳洲相比，总体销售数量较小。这里强调的是，当我们评估公司的市场表现时，不应只关注户用储能市场部署。以2023年数据为例，公司的工商业储能产品在海外市场的出货量比前一年翻了一番。这包括在欧洲、美国、亚洲、非洲、拉丁美洲等地区。今年公司工商业储能产品的出货量有望进一步增加。</p> <p>问题：大型储能的盈利能力？</p> <p>回答：随着新能源装机容量大幅增加，储能领域的需求也随之上升，新型储能技术在中国的新增装机量已经超越了传统能源方式，显示出市场对高效储能解决方案的迫切需求。然而，2023年储能产品的价格经历了大幅下降。这种价格下降反映了市场容量的快速扩张和竞争的加剧。随着越来越多厂商进入市场，竞争变得尤为激烈。但对于长期投入并具有竞争力的企业来说，这实际上是一个积极的市场调整过程。它有助于淘汰那些不具备竞争力的厂商，同时为行业领先者提供了巩固市场地位的机会。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应当披露的重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2024年4月29日</p>