

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：2025-001

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	长江证券、东吴证券等 36 位投资者。
时间	2025 年 4 月 22 日（星期二）下午 15:00-16:00
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； 公司证券事务代表 沈玲玉女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2024 年度及 2025 年一季度业绩回顾</p> <p>2024 年度，公司实现营业收入 20.05 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 4,110.73 万元。2025 年第一季度，公司实现营业收入 3.92 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润-3,817.32 万元；公司实现销售量 401MWh，同比增长 60.28%。</p> <p>二、问答环节</p> <p>问题：2024 年公司产品的出货情况，以及电池应用终端（家储、工商储、大储）的占比如何？2025 年一季度情况如何？</p> <p>回答：2024 年，公司产品销售量 1,521MWh，主要以家储为主，份额占比 70%多，工商储占比约 10-20%。2025 年一季度，公司实现销售量 401MWh，受轻型动力市场发力，国内销售占比进一步提升，占发货量的 20%多，公司整体销售量同比增长。</p> <p>问题：2025 年一季度公司产品均价下降的原因是什么？国内轻型动力产品的出货形式和价格区间如何？</p> <p>回答：轻型动力市场和派能的软包技术路线契合度较高，公司自前年起开始布局该领域，并于今年一季度实现规模发货，目前以模组产品为主。2025 年一季度产品均价下降，主要系国内轻型动力业务占比提</p>

	<p>升所致。当前，我们的轻型动力产品主要应用于两轮车、三轮车及换电市场。由于市场需求快速增长，仪征工厂的产能已趋于紧张。为此，公司将于5月全面启用合肥工厂的产能，以更好地满足小动力市场及钠电市场的需求。</p> <p>问题：国内轻型动力市场主要面向哪些客户？产品形态如何？打算如何开拓这块市场业务？市场是国内还是海外？</p> <p>回答：轻型动力市场主要有前装市场和后装市场，公司在轻型动力市场采取“前后装协同布局”策略。在产品适配性方面，公司通过产线改造快速响应市场需求，目前国内及海外市场均顺利推进，技术匹配未构成明显压力。从销售表现来看，当前订单能见度较高，终端需求持续向好，增长趋势明确。</p> <p>问题：合肥的产线年产能是多少？有多少是用来改造做轻型动力的？新产线开出的节奏和比例如何？</p> <p>回答：“派能科技10GWh锂电池研发制造基地项目”一期规划产能5GWh，目前处于产能爬坡阶段。现阶段该产线主要服务于轻型动力及大储业务，而家储产品仍集中在仪征基地生产。</p> <p>问题：轻型动力业务的盈利水平如何？未来的盈利趋势怎样？</p> <p>回答：在轻型动力业务领域，换电产品展现出较高的毛利率水平，常规产品毛利率稳定在15%左右。预计国内市场整体毛利率将维持在15%-20%区间。未来盈利能力的提升将主要取决于产线全面投运后的成本优化成效和运营管控能力。凭借在软包电池领域积累的多年生产经验，公司计划重点提升产能利用率，优化供应链管理，并深化客户服务价值。通过将制造优势转化为市场竞争力，我们致力于实现业务规模的持续扩张和盈利能力的稳步提升。</p> <p>问题：2025年一季度海外部分的毛利率是多少？国内轻型动力对整体毛利率的影响如何？</p> <p>回答：2025年第一季度海外业务毛利率基本维持在去年同期水平，但整体毛利率因国内轻型动力市场业务占比提升而下降。考虑到停工损失等因素，毛利率水平进一步承压。</p> <p>问题：对于欧洲市场的库存情况和需求恢复结构，公司有何看法？</p> <p>回答：欧洲市场整体呈现复苏态势，但各国复苏进度存在差异。根据最新市场数据，除个别产品品类外，海外库存数据整体呈现复苏趋势。</p> <p>问题：日本市场的运营情况和今年大概能展望多大的体量？</p> <p>回答：日本市场主要采用我们具有优异低温性能的电池产品。目前项目第一期规划200MWh，实际交付进度将取决于初期发货表现和产品验证情况。若项目推进顺利，预计今年可完成100MWh的交付量。</p> <p>问题：美国市场现在整体出货的占比大概是多少，关税部分是怎么传导的？</p> <p>回答：美国去年整体销售大概占公司营收的7-8%。就关税影响而言，</p>
--	---

	<p>短期内确实会对美国业务造成一定压力。目前，公司正与客户保持密切沟通，但关税政策的持续时间尚难准确预判。公司欧洲及其他地区客户暂时未受关税政策的影响，产品在这些市场的出货保持正常。为降低单一市场风险，公司持续开拓中东、亚太、非洲及南美等新兴市场，海外业务布局较往年更加均衡和完善。</p> <p>问题：请介绍一下公司钠电业务的性能指标、性能参数以及客户和终端的放量节奏预期。</p> <p>回答：公司钠电业务自去年开始发货，2025年第一季度已实现规模发货。钠电的核心优势是低温和倍率性能。目前钠电产品保持稳定发货，受制于当前成本因素，预计短期内钠电产品在市场竞争方面仍面临一定挑战。</p> <p>问题：从订单以及发货的角度来看，二季度欧洲的需求或发货情况的环比如何？</p> <p>回答：公司2025年第二季度与一季度相比，欧洲市场发货量有30%以上的环比增长。</p> <p>问题：欧洲工厂的产值和盈利情况如何？与国内相比呢？</p> <p>回答：欧洲工厂主要覆盖意大利市场，对整体报表影响占比不大。工厂刚开始运营，产能在逐渐爬坡，且不能覆盖全系列产品生产。从战略定位来看，该工厂将首先作为意大利市场的本地化供应基地，未来计划逐步升级为欧洲区域售后服务的核心枢纽，以支撑公司在欧洲市场的长期发展。</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>2025年4月22日</p>