

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：2025-005

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐电话通讯 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与“2025 年上海辖区上市公司三季报集体业绩说明会”活动的上海派能能源科技股份有限公司（以下简称“公司”）投资者。
时间	2025 年 11 月 13 日（星期四）下午 15:00-16:30
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： https://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人员姓名	公司董事、总裁 谈文先生； 公司独立董事 李德成先生； 公司副总裁、财务负责人、董事会秘书 叶文举先生。
投资者关系活动主要内容介绍	公司参加“2025 年上海辖区上市公司三季报集体业绩说明会”活动，就投资者关心的公司经营成果、公司治理、发展战略和经营状况等问题进行了在线交流，主要包括： 问题：公司对 2025 年全年以及更长远的业绩有何展望？下一步发展的战略重点是什么？ 回答：尊敬的投资者，您好！公司将继续深化全场景布局，构建产品与技术护城河。巩固家储优势：持续优化家储产品性能与成本结构，依托欧洲市场积累的品牌口碑，进一步提升在全球家储市场的份额；发力高增长场景：工商业储能方面，聚焦国内“独立储能”市场化机遇与海外市场多元化需求升级机遇，深度挖掘可再生能源配储、峰谷电价套利、电网需求响应、极端气候能源安全保障等核心场景价值，推出适配不同场景的标准化与定制化解决方案，快速扩大市场覆盖。轻型动力方面：深耕两三轮车换电生态，拓展 To B 端企业客户，打造新的业务增长极。技术研发赋能：保持产品技术与行业趋势同步迭代，提升核心竞争力。同时，优化全球市场布局，实现“内外兼顾”深度落地。海外市场：在巩固欧洲核心市场的基础上，分区域制定差异化拓展策略。同时，加强

	海外本地化运营能力，搭建区域服务中心与供应链体系，提升客户响应效率。国内市场：将工商业储能、轻型动力作为战略重点，依托国内供应链优势，针对不同行业客户的用电需求，提供“储能+节能”一体化解决方案；同时探索与光伏企业、电网公司的合作模式，拓展与两三轮车企、换电运营商的场景化合作，加速钠电在储能与轻型动力场景的规模化应用，多维度打开国内市场局面，形成工商业储能为基石、新兴业务为增长极的国内市场布局。感谢您的关注！ 问题：您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 回答：尊敬的投资者，您好！2025 年前三季度，公司实现营业收入 201,256.16 万元，同比增长 42.52%；实现归属于上市公司股东的净利润 4,785.15 万元，同比增长 28.05%；其中第三季度公司实现营业收入 86,321.98 万元，同比增长 56.13%；实现归属于上市公司股东的净利润 3,393.97 万元，同比增长 94.01%。 2025 年前三季度，公司实现销售 2,405MWh，同比增长 142.44%；其中第三季度实现销售 1,078MWh，同比增长 156.06%。前三季度公司销量增长主要系：国际家储传统市场持续复苏，新兴市场的业务持续开拓；国内外工商业储能业务得到突破性增长；钠电和共享换电电池等业务增长，其中钠电实现销售超过 100MWh，共享换电电池实现销售超过 400MWh。其他内容请详见公司在指定媒体及网站披露的《2025 年第三季度报告》。感谢您的关注！ 问题：目前公司发展的不利因素有哪些？公司发展的有利因素有哪些？ 回答：尊敬的投资者，您好！公司是行业领先的储能系统提供商，通过长期自主研发掌握磷酸铁锂电芯、模组、电池管理系统、储能系统集成等全产业链核心技术。公司产品综合性能优异，具有循环寿命长、安全可靠、可靠性高等技术优势，贴合电化学储能应用场景的核心需求。此外，公司产品具有模块化设计和灵活配置的技术优势，能够支持为各类复杂应用场景打造一站式储能解决方案，满足各种储能应用场景的使用需求。 尽管全球宏观经济与地缘政治带来的不确定性、行业竞争白热化对盈利能力的挑战，以及原材料价格与外汇市场的波动风险都对公司发展提出了更高的要求。但是，全球能源转型趋势明确，公司依托垂直产业链，不断强化技术领先优势与产品竞争力；完善的海外认证与品牌渠道助力公司深度参与全球储能市场；同时，公司通过优化运营效能、强化成本控制、积极践行 ESG 理念，为可持续高质量发展奠定了坚实基础。
--	---

	感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露的重大信息。
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 11 月 13 日