

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：2025-007

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 电话通讯</div> <div><input type="checkbox"/> 其他</div> |
| 参与单位名称及人员姓名 | Goldman Sachs（郑睿丰、闫菽灵） |
| 时间 | 2025 年 12 月 19 日（星期五）上午 10:00-11:00 |
| 地点 | 现场调研 |
| 上市公司接待人员姓名 | 证券事务代表：沈玲玉 证券事务主管：蒋菲桐 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>问题：请简要介绍公司目前主营业务情况及核心竞争力。</p> <p>回答：公司是行业领先的储能系统提供商，专注于磷酸铁锂电芯、模组、电池管理系统、储能系统集成的研发、生产和销售。公司产品可广泛应用于电力系统的发、输、配、用等环节以及通信基站、车载储能、移动储能、轻型动力等场景。</p> <p>公司专注锂电池储能应用超过十年，公司产品具有安全可靠、高、循环寿命长以及模块智能化等技术优势。公司垂直整合产业链，是国内少数同时具备电芯、模组、电池管理系统、能量管理系统等储能核心部件自主研发和制造能力的企业之一。同时，公司还具备储能系统集成解决方案的设计能力，支持为家庭、工商业、电网、通信基站和数据中心等各类场景打造一站式储能解决方案，使储能系统的整体性能达到最优。</p> <p>问题：目前公司储能业务的结构和区域分布情况如何？</p> <p>回答：目前，公司持续深化全场景布局，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</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>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。</p> <p>问题：美国关税政策变化对公司业务是否有影响？公司在美国市场的拓展策略如何？</p> <p>回答：目前，美国市场关税政策的调整对公司整体业务影响较为有限。为积极把握当地市场机遇，公司已在美国设立了子公司，将持续跟踪政策动态与市场变化。</p> <p>问题：公司海外业务出口的主要的区域和国家是？</p> <p>回答：公司海外业务已从欧洲家用储能单一市场，逐步向全球多区域、工商业储能与家用储能并行的战略布局升级，针对业务拓展需求构建了“人才、本地化、服务、产品”四大支持体系。目前，公司海外业务主要分布于欧洲、拉美、澳洲、南非等核心市场，呈现逐步拓展的全球化布局态势。</p> <p>问题：公司研发投入情况及出口产品毛利率水平如何？</p> <p>回答：公司高度重视对新技术、新产品的研发投入，会基于行业技术迭代速度、核心产品研发规划及长期发展战略制定相应的研发投入计划。截至 2025 年三季度末，公司研发投入达 25,023.90 万元，占营业收入比例为 12.43%。公司产品毛利率将根据产品结构、区域定价策略、原材料成本波动及项目交付节奏等因素有所变动。</p> |
|--|---|

| | |
|--|---|
| | <p>问题：公司进入国内及轻型动力等新业务的战略考量是什么？未来是否还有其他新业务储备？</p> <p>回答：公司积极拓展国内业务与轻型动力等新方向，主要基于以下考量：一方面，旨在降低对海外单一市场的依赖，缓解地缘政治与市场波动风险，构建更具韧性的业务结构，形成稳健的“第二增长曲线”；另一方面，轻型动力等细分市场在需求与公司产品适配性方面具备一定机会，为公司提供了差异化竞争的空间。未来，公司将继续围绕工商业储能、轻型动力及钠电等方向开展新业务储备，系统推进技术研发、产能布局与市场拓展，以实现业务结构优化与长期稳健增长。</p> <p>问题：公司是否考虑在海外建设制造产能？海外本地化主要如何开展？</p> <p>回答：2025 年上半年，由公司全资子公司 Pylon Technologies Europe Holding B.V. 与意大利公司 Energy S.p.A. 共同投资建设的公司首座海外工厂开业仪式在意大利举行，用于制造公司储能产品。双方深度融合研发技术实力、本地市场洞察、本地运营服务经验，优势互补，共同打造更具竞争力的储能产品和方案，为欧洲市场提供更具创新性的储能方案，为欧洲的能源转型贡献力量。作为全球储能市场的领军企业之一，公司以储能解决方案服务全球 90 多个国家和地区，品牌在全球市场建立了知名度。近年来，公司不断加速全球化及本地化布局，陆续在荷兰、英国、德国、意大利等国家建立子公司，吸引本地人才和市场经验，加强本地运营和服务力量，深入“走进”本地市场。公司首座海外工厂正式投入运营，将进一步提高公司服务本地客户的能力，提高其在欧洲及全球的综合竞争力。</p> <p>问题：请介绍一下公司目前的产能规模及未来的扩产规划。</p> <p>回答：公司当前产品矩阵以软包电芯为主，并布局钠离子电池及方壳电芯等多元化技术路线，以适配不同应用场景的需求。同时，为应对全球储能市场的持续增长，公司正积极推进“10GWh 锂电池研发制造基地项目”二期建设，预计将于 2026 年年底建成投产。该项目全面达产后，将进一步强化公司规模化供应能力和市场竞争力。</p> <p>问题：公司对 2026 年以及更长远的业绩有何展望，以及未来的战略发展重点是？</p> <p>回答：公司未来将围绕“全场景布局”与“技术护城河”双轮驱动发</p> |
|--|---|

| | |
|-----------------------|---|
| | <p>展战略。在工商业储能领域，紧抓国内独立储能市场化与海外多元化需求机遇，聚焦可再生能源配储、峰谷套利、电网响应及极端气候备电等核心场景，提供标准化与定制化解决方案，加速市场覆盖。在轻型动力板块，深耕两轮/三轮车换电生态，重点拓展B端企业客户，培育新增长极。同时，公司将持续强化技术研发，确保产品与行业趋势同步迭代。在全球市场策略上，海外在巩固欧洲基础上推行区域差异化拓展，并加强本地化运营与供应链体系建设；国内则以工商业储能为基石，依托供应链优势，提供“储能+节能”一体化解决方案，并积极探索与光伏、电网及整车企业的合作，推动钠电池在储能与轻型动力场景的规模化应用，构建多元增长的国内业务格局。</p> |
| 关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明 | <p>本次活动不涉及应当披露的重大信息。</p> |
| 附件清单 (如有) | |
| 日期 | <p>2025 年 12 月 19 日</p> |