

# 孚能科技（赣州）股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

（2026年5月）

股票简称：孚能科技

股票代码：688567

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 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"/> 其他
参会单位名称	线上参加江西辖区上市公司2026年投资者网上集体接待日活动的全体投资者
时间	2026年5月15日15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”
公司接待人员	财务负责人：谭明添 董事会秘书：潘链
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为进一步加强与投资者的互动交流，孚能科技于5月15日参加由江西省上市公司协会举办的“2026年江西辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”，公司财务负责人谭明添先生、董事会秘书潘链先生就公司2025年度和2026年第一季度业绩、公司治理、发展战略、经营状况等投资者关心的问题，与投资者进行沟通与交流。</p> <p><b>投资者问答</b></p> <p><b>1.1 公司海外业务占比较高，目前海外客户拓展、出口排名及土耳其产线运营情况如何？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司过半营收来自海外客户，已与奔驰、TOGG、Mahindra Group等海外车企形成合作，国际化程度位于行业前列。根据SNE Research数据统计，公司2025年度动力电池出口销量位居全国第四。公司合资公司Siro已在土耳其建成投产6GWh产</p>

线，当前产能爬坡已完成并形成稳定大规模供货，形成对欧洲、中东、非洲业务的支持和辐射能力。此外，公司已向 Siro 派驻专业管理团队，优化组织体系，实现降本增效。在客户拓展方面，公司进一步加强 SPS 产品的海外市场拓展工作，目前已获得多家海外头部车企客户车型项目定点，大部分将于 2026 年量产。感谢您的关注！

**1.2 广州工控集团入主已满一年，国资赋能下，目前产能利用率、生产降本、供应链协同落地了哪些实质成效？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注！广州工控集团作为世界 500 强企业，凭借自身资源和平台优势，多方位推动孚能科技的发展：在车企客户协同层面，助力孚能科技融入广州本地产业链的发展大局，尤其通过强化与广汽集团的合作，提升孚能科技在广汽供应链中的份额，并积极探寻与小鹏汽车等其他整车厂的合作契机。此外，广州工控集团还充分挖掘旗下的天海电子、万力轮胎等汽车零部件企业资源，助力孚能科技对接更多海内外整车厂，拓宽业务版图；在低空经济领域，孚能科技在低空经济电池技术方面处于全球领先地位，广州工控集团计划推动孚能科技融入广州市低空经济发展布局，加强与广州 eVTOL 企业的合作，抢占产业发展先机；在融资环节，国资并表示进一步提升公司融资能力，降低融资成本，保障供应链安全，助力公司为客户提供更优质的服务；在公司治理维度，广州工控集团尊重上市公司治理规则，积极发挥股东作用，维护孚能科技股权架构和公司治理的稳定，为公司业务稳健前行保驾护航。

**1.3 钠离子电池产业化是行业发展热点，公司不同体系钠离子电池推进节奏及最新进展如何？**

答：尊敬的投资者您好，公司钠离子电池研发与产业化取得阶梯式突破，层状氧化物体系第一代钠离子电池已实现产业化，第二代钠离子电池进入中试阶段；聚阴离子体系储能电池兼具超长循环寿命，且顺利通过针刺、热失控等严苛安全测试，已完成产品开发并实现产业化；聚阴离子体系高功率电池实现 100C 超高功率性能，目前正持续推进产业化进程。感谢您的关注！

**1.4 SPS 产品具备显著技术与成本优势，2026 年在海外市场拓展方面有哪些具体布局？**

答：尊敬的投资者您好，公司新一代超级软包动力电池解决方案 SPS（Super Punch Solution）通过材料、结构与工艺的创新，显著提升产品性能、安全水平、生产效率，大幅降低设备投资、制造成本、能耗及人工费用，具备强劲市场竞争力。2025 年是 SPS 产品大规模投入市场的元年，2026 年则是 SPS 产品走向全球的关键一年。产能方面，公司将加快推进赣州新能源基地、广州基地的爬产与达产，快速提升良率与产能利用率，保障订单交付；客户方面，公司 SPS 产品已取得广汽、吉利、江铃、三一重卡、一汽解放等多家海内外头部客户定点，其中部分国内市场项目已进入规模化量产交付阶段。未来公司将重点聚焦于 SPS 产品海外市场客户的量产交付，逐步提升出货水平，增厚利润空间；市场方面，依托公司在海外市场的高品牌认可度和 SPS 产品的强市场竞争力，大力拓展海外头部客户订单，实现 SPS 产品向海外市场的快速推广，扩大海外市场收入来源。感谢您的关注！

**1.5 低空经济、人形机器人是动力电池新兴应用场景，公司如何布局培育相关新增长业务？**

答：尊敬的投资者您好，相较于乘用车领域，人形机器人、低空经济等新兴应用场景对动力电池提出了更高要求，需同时满足高本征安全、高能量密度、高倍率性能、高度轻量化、长循环寿命，将进一步抬升动力电池行业的技术壁垒。目前，公司半固态电池产品已获得美国某头部 eVTOL 客户、时的科技、小鹏汇天、零重力等低空经济客户定点，并已与多家海内外头部人形机器人客户对接送样。未来，公司将充分发挥在高镍三元、半固态电池、全固态电池等高性能动力电池领域的优势，拥抱新兴赛道产业浪潮，加速开拓人形机器人与低空经济市场，夯实公司在动力电池高端市场的竞争优势。感谢您的关注！

**1.6 公司后续市场销售的核心战略方向，以及 SPS 产品的市场推广具体规划？**

答：尊敬的投资者您好，根据应用场景和产品开发，公司将乘用车、商用车、储能、人形机器人和低空经济作为重点方向。大力推动 SPS 作为标杆产品，驱动以点带面来触及客户并发挥产品优势抢占市场。感谢您的关注！

**1.7 固态电池赛道竞争逐步加剧，公司相比同行有哪些核心优势？后续如何加速产业化落地？**

答：尊敬的投资者您好，公司在固态电池产业浪潮中具备先发优势。技术路线方面，固态电池是动力电池发展的终极路线，而软包是固态电池的最理想技术路线，公司凭借在三元软包叠片领域材料体系、量产经验、工艺 know-how 等方面的深度积累，有望更快实现固态电池产业化。产能供应方面，公司产能基地采用 100%全柔性生产

设计，镇江、赣州新能源、广州基地均可兼容半固态电池生产；此外，公司同步稳步推进硫化物全固态电池中试线建设，为客户交付与装车路测奠定基础。客户资源方面，公司作为国内最早一批实现半固态电池装机的企业，已获得广汽、东风、三一重卡、一汽解放等整车企业客户项目定点，并与美国某头部 eVTOL 客户、时的科技、小鹏汇天、沃飞长空、零重力等低空经济领域客户进行深度合作，同时已与多家海内外头部人形机器人客户、全球头部物流无人机客户接洽需求并实现送样。产品进度方面，在半固态电池领域，公司已实现第二代半固态电池的小批量量产交付，未来公司将推动能量密度达 400Wh/kg 的第三代半固态电池的量产，为公司持续注入新增长点；在全固态电池领域，公司已推出并送样能量密度达 400Wh/kg 的第一代硫化物全固态电池，并完成能量密度达 500Wh/kg 的第二代硫化物全固态电池的技术开发。感谢您的关注！

**1.8 为进一步改善盈利水平，公司后续降本增效会采取哪些具体措施？预计改善效果如何？**

答：尊敬的投资者您好，未来，公司将进一步加大降本增效力度，改善盈利水平。具体降本措施包括：

1) 技术降本：公司 SPS 产品可实现极致设计降本，公司将加速 SPS 先进产能的导入，大力推进赣州新能源基地、广州基地的爬产及达产，保障 SPS 磷酸铁锂、SPS 三元等产品的放量，促进规模效应进一步显现；

2) 生产降本：持续推行全面质量管理，摊薄单位生产制造费用；实施精益生产与科学排产，利用数字化技术和数据分析，监控生产过

程和质量参数，发现潜在问题并进行及时调整，提高效率和成本控制水平；

3) 供应链降本：优化库存和供应链管理，保证原材料与产成品库存维持合理水平；实施供应商分级管理，构建多元化的供应商体系，提升供应链国产化率与关键物料自制率，降低采购成本；

4) 管理降本：建立采购-研发-品质降本联动体系，形成跨部门、跨基地、跨环节的协同管理合力；梳理并优化组织架构，合理调配人力资源，进一步提高人效，严格把控期间费用率。感谢您的关注！

**1.9 公司半固态、全固态电池研发与产线布局持续推进，请问固态电池装车验证、量产落地的具体时间规划，后续什么时候能转化为实际业绩与营收增量？**

答：尊敬的投资者您好，在半固态电池领域，公司已获得广汽、东风、三一重卡、一汽解放等整车企业客户项目定点，并与美国某头部 eVTOL 客户、小鹏汇天、上海时的、沃飞长空、零重力等低空经济领域客户进行深度合作，同时已与多家海内外头部人形机器人客户、全球头部物流无人机客户接洽需求并实现送样。公司半固态电池兼具性能与成本优势，具备成熟商业化量产基础与多家头部客户服务经验，目前已实现第二代半固态电池的小批量量产交付，未来随着第三代半固态电池的产业化推进，有望为公司持续注入新增长点。在全固态电池领域，公司已完成向某头部人形机器人客户送样硫化物全固态电池，目前客户反馈产品性能与安全表现均达到预期。感谢您的关注！

**1.10 请问贵司有开始发展 AIDC 储能吗？**

答：尊敬的投资者您好，公司产品可应用于数据中心领域，正在拓展 AIDC 领域储能应用，公司时刻关注产业趋势与市场动态，将持续开拓新业务增长点。感谢您的关注！

**1.11 SPS 产品作为公司重点推广产品，当前海内外客户拓展及量产交付进度如何？**

答：尊敬的投资者您好，目前，公司 SPS 产品已取得广汽、吉利、江铃、三一重卡、一汽解放等多家海内外头部客户定点，覆盖磷酸铁锂、三元、固态电池等领域，其中部分国内市场项目已进入规模化量产交付阶段。未来公司将重点聚焦于 SPS 产品海外市场客户的量产交付，逐步提升出货水平，充分发挥 SPS 产品的经济性优势，助力公司提升规模效应，促进进一步降本增效，增厚利润空间。感谢您的关注！

**1.12 公司储能产品线持续丰富，工商业储能及户储产品市场推广落地情况进展怎样？**

答：尊敬的投资者您好，在网侧、用户侧非电站储能产品方面，公司推出了 147kWh 液冷工商业一体机，弥补了市场上 100~200kWh 的产品市场空白。同时推出了标准 215kWh 工商业储能柜，在 <500kWh 市场上具备显著的差异化竞争优势。在 <100kWh 的小储市场，M1 户储系统以超薄设计特性，符合现有小储市场的趋势潮流，同时 M1 的巧妙设计，可以快速实现 LFP 和 NFPP、高压和低压等不同小储场景的快速切换；针对客户定制需求的钠电墙体储能系统，M1 的超薄设计直接满足客户高低压快速切换的需求。感谢您的关注！

**1.13 赣州、广州产能基地投产出货情况如何？土耳其海外产能供货稳定性怎样？**

	<p>答：尊敬的投资者您好，国内产能方面，公司基于 SPS 大软包叠片无模组技术的“赣州年产 30GWh 新能源电池项目(一期)”和“广州年产 30GWh 动力电池生产基地项目（一期）”项目建设已投产并实现大规模出货，产品良率已达较高水平。海外产能方面，公司合资公司 Siro 位于土耳其的 6GWh 产能已爬产完毕并形成稳定大规模供货，为进一步拓展海外市场夯实供应基础。感谢您的关注！</p> <p><b>1.14 市场对全固态电池产业化进程较为关注，目前送样后客户反馈及后续送样、量产规划是什么？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，在全固态电池领域，公司已完成向某头部人形机器人客户送样硫化物全固态电池，目前客户反馈产品性能与安全表现均达到预期。作为全固态电池领先企业，公司获得了多家知名新能源车企的青睐，后续有望陆续送样，实现头部客户的率先卡位。感谢您的关注！</p> <p><b>1.15 公司半固态电池技术备受市场关注，目前研发进展如何？第三代产品推进计划是怎样的？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，第二代半固态电池（330Wh/kg）于 2025 年小批量投产，交付多个 eVTOL 客户，第三代半固态电池(400Wh/kg)具备优异的放电倍率、快充、低温等性能，已通过国标过充、过放、热箱、短路、挤压等安全测试，完成客户尺寸送样。感谢您的关注！</p>
日期	2026 年 5 月 15 日