

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：2026-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 电话通讯 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	AIA - Yunbo Gao; Alliance Bernstein LP - Hong Kong - William Wang; FIL - Reggie Pan; Grand Alliance Asset Management Limited - Grace Hou; Pleiad - Dawei Wang; Polymer Capital Mgmt (HK) Ltd - Riley Jin; Stillpoint Investments LP - Julien (Hua) Jing; Triata Capital Ltd - Kevin Sun; Goldman Sachs - Mengwen Wang, Sherry Wu
时间	2026年6月16日（星期二）14:00-15:30
地点	现场调研
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：谈文先生 副总裁、财务负责人、董事会秘书：叶文举先生 证券事务代表：沈玲玉女士
投资者关系活动主要内容介绍	问题：请介绍一下公司的业绩情况？ 回答：2025年度，公司实现营业收入316,379.26万元，同比增加57.81%，实现归属于上市公司股东的净利润为8,472.88万元，同比增加106.12%。2025年度的产品销售量为4,232MWh，同比增长178.24%。2026年一季度，公司实现营业收入97,220.86万元，同比增长147.89%；实现归属于上市公司股东的净利润为2,228.84万元，同比实现扭亏为盈。2026年一季度，公司实现销售1,177MWh，同比增长193.52%。公司销量持续快速增长主要系：欧洲家储市场、商用储能市场需求增长迅速，以及东南亚、日本等海外新兴市场拓展顺利；同时国内储能及共享换电业务增长。 问题：怎么看未来一段时间市场的拓展情况？

	<p>回答：从全球各区域市场现阶段需求来看，未来一段时期海外市场整体具备清晰增长空间，各区域呈现差异化景气度，该判断前提是全球不发生重大地缘政治冲突。综合各区域需求、产品与产能配套，当前行业正处在相对确定的市场发展窗口期。日本、北美、南亚、非洲新兴市场也处在快速上行通道，增量潜力持续释放。产品端，今年全新推出的 FIDUS 系列产品适配多区域市场需求，目前市场反馈良好。整体来看，成熟市场稳增、新兴市场提速、新品放量叠加政策红利，支撑公司海外业务持续拓展。</p> <p>问题：请介绍一下公司的产能建设情况？</p> <p>回答：公司产能建设始终坚持“以市场需求为导向、以效率提升为核心、以审慎投资为原则”。目前，公司持续推进既有产能的运营优化，通过工艺改进、自动化水平提升、生产组织优化等方式，提高现有产线的利用效率和交付能力；另外，公司也在有序推进在建及规划项目落地。公司正在加快推进“派能科技 10GWh 锂电池研发制造基地项目”二期的建设，该项目预计达到可使用状态的时间为 2026 年 12 月；同时，公司也在积极推进“派能科技 2GWh 储能电池及集成项目”工作。未来，公司将结合全球储能市场发展趋势、客户订单情况、产品技术路线变化以及资金使用效率，动态评估产能投放节奏，努力提升产能利用率和投资回报水平，避免盲目扩张带来的经营风险。</p> <p>问题：除了家用储能，请介绍一下其他的业务发展情况？</p> <p>回答：从公司整体业务来看，我们的轻型动力换电业务已跻身国内行业第一梯队。结合公司技术特色与行业趋势，我们制定了阶段性发展目标，冲刺行业最前沿梯队，建立赛道标杆竞争力。我们重点布局该赛道，核心原因是轻型动力换电业务高度适配公司核心的软包电池技术路线，能够充分发挥我们的研发与生产优势，是公司实现差异化竞争的关键赛道。</p> <p>从行业特性来看，相较于海外传统业务，国内轻型动力换电业务毛利率相对偏低，但整体经营风险更小、经营质量更稳。该业务回款顺畅，质保时间相对较短，大幅降低了公司售后运维和履约压力。</p> <p>目前国内轻型动力换电市场存在明显产品短板，行业高品质、标准化的优质产品供给不足。其中换电、电摩、休闲三轮车等细分场景需求较旺盛、市场空间广阔。依托公司专属技术优势与成熟落地能力，轻型动力换电业务将成为公司新增量。后续我们将聚焦产品迭代、技术优化与市场拓展，补齐行业产品短板、抢占细分市场份额，持续带动公司营收增长，为企业发展赋能。</p> <p>问题：目前钠电业务的实际进展如何？是否已经实现客户验证或批量交付？钠电业务未来是否有望成为公司新的增长点？</p> <p>回答：相较于传统锂电池，钠离子电池在资源丰富性、成本潜力、安全性以及部分宽温应用场景中具有一定优势，适合在对能量密度要求相对较低、但对安全性、倍率性能、低温性能和经济性要求较高的场景中逐步应用。去年，公司钠电产品在启停电池领域实现超过百兆瓦时的规</p>
--	--

	<p>模化出货，今年该业务仍将保持较快增长。公司目前已开发出 165Ah 和 300Ah 储能专用钠离子电芯，可满足 1P 充放电，循环寿命超过 10,000 次。同时，公司正在攻关无负极钠电技术，目前已完成近 10 轮技术验证，相关产品已初步落地，现阶段正在开展 PACK 及系统级产品验证，预计明后年正式推向市场。钠电是公司面向未来储能和多元应用场景的重要技术储备。未来，公司将结合客户需求、技术成熟度和市场验证情况，稳步推进相关产品产业化落地。</p> <p>问题：公司在澳洲的市场布局情况及后续拓展计划如何？ 回答：全球各区域储能市场竞争都十分激烈，但澳洲凭借持续利好的补贴政策，市场增长预期较为积极，是我们重点关注并积极拓展的市场。公司将针对澳洲市场给予较高的资源配置，核心主推 Force H3X Hybrid 系列产品，这款产品在参数、规格设计上高度贴合澳洲现行补贴政策要求，能够帮助客户充分享受政策红利，产品适配优势突出。在此基础上，我们同步配套有竞争力的定价方案、完善的本地化售后服务，并持续加大当地品牌宣传与渠道建设投入，以产品、价格、服务、品牌多维度协同发力，抢抓澳洲市场增量机遇，进一步巩固市场份额。</p> <p>问题：目前海外市场竞争激烈，公司如何破局？ 回答：海外市场竞争白热化，公司破局分长期、短期两条路径。长期坚持国际化深耕：中国企业出海普遍成本偏高，过程充满挑战，但我们始终坚持本土化共生理念，主动维系与当地政府、居民、产业链的良好合作，规避各类属地矛盾，走可持续海外发展路线。短期聚焦核心能力建设：持续完善系统集成研发制造能力，夯实硬件基础形成完整产品竞争力；硬件成型后，再持续迭代配套软件系统，完善全栈产品布局。同时我们拥有海外先发品牌优势，长期积累的海外客户与产业合作资源，也是我们突围的核心壁垒。</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>2026 年 6 月 16 日</p>