

投资者关系活动记录表

(2026 年 9 月)

股票简称：孚能科技

股票代码: 688567

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 ☒ 其他
参会单位名称	现场及线上参与孚能科技（688567）-广州工业投资控股集团有限公司2026 年集体投资者会议的全体投资者
时间	2026 年 9 月 22 日 14:00-17:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
公司接待人员	董事、总经理：董立刚 财务负责人：谭明添
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本经营情况介绍 在全球新能源产业深度调整与技术革命加速演进的关键期，孚能科技（赣州）股份有限公司（以下简称“公司”）始终锚定“技术领先、全球布局”的战略方向，在 2026 年上半年走过了一段“承压奋进，转型攻坚”的发展历程。 （一）业绩情况：经营业绩阶段性承压 2026 年上半年，面对行业价格竞争、挑战与机遇并存的市场形势，我们主动改革、创新求变。上半年公司实现营业收入 36.16 亿元，收入规模同比回落；归属于上市公司股东的净利润同比亏损增加 145%；实现毛利率 7.36%，较 2025 年下滑 1.18 个百分点。2026 年上半年，公司不断加强供应链管理，实现经营性现金流净额 2.21 亿元，较上年同期增加 0.95 亿元，经营性现金流持续改善。 2026 年上半年公司未能实现盈利，主要由于以下三方面因素：一是，受公司客户结构调整，新老项目交替等因素影响，导致收入规模

	同比回落；二是，上半年主要原材料价格震荡上涨，公司新建基地转固后折旧增加，挤压利润空间；其三，欧元汇率波动导致大额汇兑损失，财务费用较上年同期增加。受上述多重因素影响，公司 2026 年上半年经营业绩阶段性承压。但依托公司扎实的技术储备与良好的研发创新能力，叠加控股股东广州工控集团的鼎力支持，公司管理层对未来发展充满信心。 （二）客户布局：市场开发多点突破 在客户布局方面，公司坚持多元化发展策略，全面布局乘用车、商用车、储能系统、eVOTL、具身智能等多领域赛道，坚持国内国外双向开发，通过持续深化战略合作与精准开拓新兴赛道，在客户拓展领域取得了一系列扎实进展。 新市场开发方面，上半年国内外取得一定成绩。商用车市场方面，公司成功取得行业头部品牌三一重卡定点，整包重量实现全行业最轻；海外业务方面，取得土耳其 TOGG 客户独家定点，实现公司 SPS 产品首次批量出海；储能业务方面，在国资赋能加持下，公司构建了“投资方+EPC+集成商+电芯”的完整生态链，正式布局户储、工商储、大储系列产品，并与德国新能源企业 WLF Energy 建立战略合作，共同开发海外钠电储能产品；新兴业务方面，小动力市场上半年出货量同比增长 316%，实现向海外某头部 eVTOL 客户批量交付。 （三）战略调整：坚定信心凝聚发展共识 公司新的管理团队对发展战略、业务结构及资源配置进行了重新规划，明确了未来五年发展目标，力争重回“全球锂电池装机 TOP10 品牌”梯队。围绕这一目标，公司重点推进以下业务工作： 动力电池方面，重点盘活现有产能、提升产能利用率。坚持国内、
--	---

	海外市场协同发展，聚焦重点客户和重点项目，持续提升现有产能利用效率和市场占有率。 储能业务方面，加快构建新的业务增长极。依托广州工控集团产业、资本和应用场景资源，重点发展大储业务，加快大方壳储能标准产品开发及产业化布局。 （四）产业布局：全球布局聚势赋能 国内产能方面，公司基于 SPS 大软包技术建设的广州基地一期、赣州新能源基地一期各 15GWh 先进动力电池产能建设项目已于 2025 年年底顺利完成结项。截至目前，上述两个项目均已顺利投产并实现出货，目前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能力，形成对欧洲、中东、非洲业务的支持和辐射能力。同时，公司在美国硅谷和德国斯图加特均设有研发和销售中心，深度联合海外战略合作伙伴，为海外客户提供就近化配套服务，储备新一代电池先进技术，构建了公司海外市场开发和技术服务的桥头堡。 （五）技术储备：创新成果不断涌现 在新能源产业创新升级不断突破、技术迭代加速的背景下，我们始终坚持“投产一代、储备一代、开发一代”的研发策略，依托国际化研发团队和全球化研发机制，通过与国际顶尖企业和研究机构深度合作，承担国内外多项前沿科研项目，以确保公司产品技术始终保持全球领先。公司现有研发人员 1,235 人，其中博士研究生 44 人。公司与斯坦福大学、清华大学、巴斯夫等国内外顶尖高校、科研机构、知名企业开展深度技术合作与产学研深度融合，拥有数十项自主研发的
--	---

全产业链核心技术，获得授权专利 666 项。

（六）固态技术：位居行业领先梯队

公司拥有一支技术过硬的电化学体系研发队伍，在半固态电池率先实现商业化落地，能量密度超 330Wh/kg，已经批量交付多家国内外 eVTOL 客户；新一代半固体电池能量密度突破 400Wh/kg，顺利通过国标过充、过放、热箱、短路、挤压等安全测试，完成客户尺寸送样，进入中试阶段，具备极强商业化潜力。目前，公司全固态电池整体进度已经由实验室走向中试阶段，正加快推进硫化物全固态电池中试线的建设工作，60Ah 的硫化物全固态电池预计将于今年年底下线，实现能量密度向 500Wh/kg 以上水平跃迁。

（特别提示：交流中涉及的经营展望不构成业绩承诺，敬请广大投资者注意投资风险）

二、投资者问答

1.上半年由于多种因素导致公司出现业绩亏损，面对经营业绩短期承压现状，请问公司后续如何进一步提升业绩、增强核心竞争力？

公司将持续优化顶层战略规划，结合公司资源禀赋与技术能力，统筹推进开源节流、降本增效，全力推动业绩持续向好发展：聚焦既定战略，立足国内国际两个市场，在稳定国内市场基本盘的同时，大力开拓国际市场、积极发展储能相关业务，推动公司 SPS 产品规模扩大、先进产能高效释放。具体如下：

一是开源节流，深耕乘用车、商用车、储能等目标市场和重点客户，集中优质资源做大做强。公司持续推进营销资源整合，已完成营销体系架构开展系统性调整，设立了动力、储能、海外销售事业部；充分发挥国资背景优势开发国内重点客户，发挥技术、品牌、研发、渠道等优势深耕海外市场，借助资本力量构建以孚能为核心的储能生

	态集群，持续稳步提升全球市场份额，实现发展破局。 二是保障 SPS 产品交付，以规模增长开辟利润空间。目前，公司 SPS 产品已获得广汽、吉利、江铃、三一重卡、TOGG 等多家客户的项目定点，覆盖三元、磷酸铁锂、固态等多领域，其中部分定点项目已进入规模化量产交付阶段，今年 4 月份公司首个 SPS 海外项目量产交付，下半年公司将聚焦于保障客户车型的交付，发挥 SPS 产品综合优势，支撑新增产能基地形成规模效应，摊薄单位成本及期间费用，不断提升盈利水平。 三是提升经营质效，以降本增效、精益管理深挖利润空间。全面构建 FOS 精益管理体系，从精益制造、系统降本、质量提升、高效协同四个维度发力，用系统化举措、标准化工具、科学化管理逐步夯实公司内部管理基础，为前端市场开发提供稳定的内部支持，建立稳定可靠的后台支持。 四是聚焦前瞻赛道，积极布局海外市场，抢占新兴市场发展先机。加大固态电池、储能系统、钠离子电池等研发及产业化力度。夯实软包路线在半固态及全固态电池领域的先发优势，深化与美国某头部 eVTOL 公司、小鹏、上海时的、优必选等客户的合作，加速对低空经济等高价值新兴市场领域的布局，增厚利润空间。 2.根据财政部、海关总署、税务总局 2026 年第 20 号公告，锂电池消费税已从 2026 年 9 月 1 日起恢复征收：锂原电池、锂离子蓄电池先按 2%税率征收，2027 年 9 月 1 日起税率提高至 4%，结束了自 2015 年以来长达 11 年的免税历史。关于调整电池消费税政策对贵公司有没有影响？ 经审慎评估该政策对公司影响较小：一是当前公司锂电池产品以出口为主，根据我国《消费税法》相关规定，出口产品可按规定申请退税或免税，实际不承担该税负；二是在成本端发生明显变化的情况
--	--

下，公司将会积极与客户进行沟通协商，通过产品价格调整、产品结构升级等方式，将部分成本压力合理、有序地向下游传导；第三，持续推进降本增效，公司同步推进工艺优化、供应商多元化等工作，从多维度降低综合成本。

3.截至 2023 年末公司对 Siro 应收账款余额 22.45 亿元，期后回款比例仅 20.04%，Siro 2023 年 9 月末净资产为-4,466 万里拉，公司 2024 年承诺 Siro 回款 2.924 亿欧元。请问截至 2026 年 6 月末，对 Siro 的应收账款额是多少？是否已计划收回？

根据公司 2026 年半年度报告，截至 2026 年 6 月 30 日公司对 Siro 应收账款余额为 4.9 亿元人民币。Siro 为公司重点客户，目前双方业务合作有序推进，客户回款情况稳定，回款进度与合同约定保持一致。

4. 固态电池、钠离子电池这些新路线上，公司目前推进到哪个阶段、有没有拿到具体的车型定点？

公司钠离子电池采用双技术路线并行推进：（一）层状氧化物体系方面，第一代产品已实现产业化，第二代产品能量密度、循环寿命等关键技术性能持续提升，目前处于试生产阶段；（二）聚阴离子体系产品取得突破，性能上具有高本征安全、超长循环寿命、高倍率、优异低温性能等优点，应用前景广阔，可广泛适用于储能、高功率应用场景。目前公司自研钠离子储能电池，具备超长循环寿命，循环寿命超过 25,000 次；满足在低温-40℃放电，保持率高达 85%以上；同时通过针刺、热失控、热蔓延等严苛安全测试，现已进入产业化阶段，具备量产交付能力。

公司全固态电池整体进度已经由实验室走向中试阶段，目前正加快推进硫化物全固态电池中试线的建设工作，60Ah 的硫化物全固态电池预计将于今年年底下线。产品迭代方面，已于 2025 年推出第一代硫化物全固态电池，采用高镍三元正极与高硅负极，能量密度达

400Wh/kg; 第二代硫化物全固态电池已完成技术开发, 正极材料升级至富锂锰基/高镍正极, 采用锂金属负极, 能量密度进一步提升至500Wh/kg; 后续将继续推出第三代硫化物全固态电池, 实现能量密度向 500Wh/kg 以上水平跃迁。

5. 报告期内, 营收下滑 16.93%, 归母净利亏损扩大到 3.97 亿、扣非亏了 4.22 亿。亏损扩大主要是销量和价格的因素, 还是资产减值计提的影响? 什么时候能看到拐点?

2026 年上半年, 公司营业收入较上年同期下降 16.93%, 主要系受业务结构调整、客户提货节奏变化、产品升级迭代等因素影响导致营业收入同比有所降低。公司虽持续落实降本增效举措, 但受营业收入降低、原材料价格上行、出口退税率降低等多重不利因素叠加影响, 公司毛利及毛利率出现相应变动。同时, 2026 年上半年受欧元贬值因素影响, 公司汇兑损失较上年同期增加。受以上各项因素综合作用, 公司上半年亏损较上年同期有所扩大。

6. 在亏损还在扩大的情况下, 经营现金流反而做到了 2.21 亿、同比增长 75.23%。改善主要来自应收回收还是客户预付款? 这种状态下下半年还能延续吗?

公司上半年经营净现金流大幅改善主要由于本年度公司持续推进降本增效及强化供应链管理, 各项费用均出现不同程度下降, 现金支出相应减少。现金流的改善得益于公司新一届管理团队改革创新、降本增效战略的坚定持续推行, 是公司精益管理能力提升的综合成果体现。后续公司将进一步夯实经营基本面, 常态化落实降本控费, 优化资源配置, 助力公司高质量可持续健康发展。

7. 乘用车、储能、小动力三轮驱动, 储能这一块什么时候能贡献利润? 贵司的中长期目标是什么?

公司坚持多元化发展策略, 全面布局乘用车、商用车、储能系统、

	eVOTL、具身智能等多领域赛道，坚持国内国外双向开发，通过持续深化战略合作与精准开拓新兴赛道，目前在客户拓展领域已取得了一系列扎实进展。在储能业务领域，公司高度重视储能业务市场，积极研发储能技术。目前公司已设立“储能事业部”，加速储能业务发展。在产品研发层面，公司 M1 户储系统已通过 IEC 62619 储能安全认证及欧盟 RED 指令（2014/53/EU）认证，并由国际知名测试、检验和认证机构 SGS 完成全流程测试与认证评估，为后续储能产品拓展海内外市场奠定良好基础；公司自研钠离子储能电池，具备超长循环寿命和优异的低温性能，目前已通过严苛安全测试，现已进入产业化阶段，具备量产交付能力。在业务拓展层面，2026 年上半年公司与德国能源技术公司 WLF Energy 签订战略合作协议，双方聚焦高安全动力及储能电池技术研发、新型智慧储能产品和系统开发及应用，加速推动储能技术成果转化与场景落地。国内市场年内签约项目预计有望达到 GWh 级别。 8. 在连续亏损的背景下，应收和存货的减值计提是不是已经比较充分了？ 公司严格遵守企业会计准则的相关规定，在每个资产负债表日对应收账款、存货等资产进行减值测试，对符合减值条件的资产按照谨慎性原则进行减值计提。公司未来将继续密切关注市场变化，加强产销协同与存货动态监控，持续优化库存结构，进一步提升资产运营效率。 9. 下半年公司经营业绩比上半年会有大幅提高吗？ 关于公司具体经营情况，请关注公司定期报告。 10. 孚能科技第三代半固态具体量产时间？ 公司第三代半固态电池（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，现已进入中试阶段。 11. SPS 超级软包电池是公司独家专利吗？技术门槛如何？生产成本如何？有行业竞争优势吗？ SPS 超级软包解决方案是公司独家自主研发的核心专利技术体系，目前已形成覆盖材料体系、电池结构、制造工艺及系统集成的全链条专利布局，累计拥有一系列专利。该技术通过持续迭代升级，构建了差异化的技术壁垒，属于公司在软包电池领域的核心竞争力之一。公司 SPS 超级软包方案通过对材料体系、电池结构、生产工艺等多方面的研发创新，实现了大幅降本增效，具备长续航、高安全、长寿命、低成本、适配广、快升级等优势。目前公司 SPS 产品已获得广汽、吉利、江铃、三一重卡、TOGG 等多家客户的高度认可，部分订单已进入规模化批量交付阶段。 12. 孚能科技董事长说 7、8 月份集中供货，但独立调查机构显示孚能出货量却是下降的，怎么回事？ 具体经营情况请关注公司定期报告，并请以公司披露信息为准，切勿轻信外部非官方数据。 13. 研发占比提到了 7.92%。主要押注在固态电池、快充还是储能方向？下一步落地节奏是怎样？ 公司在全固态电池、快充、储能、钠离子电池等方向均有研发投入，具体研发情况请查阅公司定期报告。
日期	2026 年 9 月 22 日