

证券代码:300068

证券简称:南都电源

## 浙江南都电源动力股份有限公司

### 2023年4月24日投资者关系活动记录表

编号: 2023-003

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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券：李峰、孙墨续；浙商证券研究所：黄华栋、王婷；禾永投资管理（北京）有限公司：马正南；中金香港资管：Lesley；中国人保资产管理有限公司：张显宁；上投摩根基金管理有限公司：陈雁冰；Marco Polo Pure Asset Management：Hannes Kuang；三星资产运用株式会社：冯辰；东方证券股份有限公司：万里明；博时基金管理有限公司：夏仕霖；龙航资产：颜孝坤；YT Capital Limited：徐盛栋；上海国际信托有限公司：邱海威；长江证券（上海）资产管理有限公司：童峥岩；申万宏源证券有限公司：余洋；渤海汇金证券资产管理有限公司：纪钢；上投摩根基金管理有限公司：翟旭；银华基金管理股份有限公司：石磊；观富（北京）资产管理有限公司：赵栋；东兴基金管理有限公司：孙义丽；兴业证券股份有限公司：武圣豪；中融基金管理有限公司：骆尖；北京橡果资产管理有限公司：魏鑫；龙航资产：杨静；新活力资本投资有限公司：王雨寒；浦银理财有限责任公司：赵经通；中信证券：汪浩；上海宁泉资产管理有限公司：曾铭伟；建信养老金管理有限责任公司：秦雪峰；统一投信：林文健；嘉实基金管理有限公司：齐海滔；Grand Alliance Asset Management：Matthew Dong；工銀资管（全球）有限公司：周振立；富敦投资管理(上海)有限公司：刘宏；彬元资本：罗凯；深圳市前海嘉晟投资管理有限公司：秦岭；富安达基金管理有限

公司：张心怡；鸿盛基金管理有限公司：丁开盛；WT Asset Management Limited：Brian Tang；中国太平洋人寿保险股份有限公司：张世杰；上海和谐汇一资产管理有限公司：章溢漫；中邮人寿保险股份有限公司：张晋；建信基金管理有限责任公司：蒋超；北京神农投资管理股份有限公司：申路伟；中信证券：杨婕；东吴基金管理有限公司：欧阳力君；海富通基金管理有限公司：范庭芳；上海盛宇股权投资基金管理有限公司：张亚辉；百年保险资产管理有限责任公司：李振亚；创金合信基金管理有限公司：李龔；农银人寿保险股份有限公司：曾文传；龙航资产：杨静；华润元大基金管理有限公司：哈含章；杭州兆石投资管理有限公司：胡艳宇；甬兴证券有限公司：徐晓浩；宁泉投资：曾铭伟；鹏华基金北京区：曾稳钢；汇添富：陈淳；红土创新：陈若劲；煜德投资：程跃；人寿资产：段莎；长盛基金：顾文天；易鑫资管：郭小舟；横琴人寿：郭雅绮；国赞投资：郭玉磊；长城财富：胡纪元；万丰友方：胡江宾；易方达：胡天乐；鹏华基金广深区：黄奕彬；中英人寿：黄翊鸣；黄勇；正圆投资：黄志豪；巨子投资：江源；万丰友方：姜萌；北信瑞丰：金弘；蔡骏临；银叶投资：寇晨飞；恒识投资：赖燊生；溢嘉投资：李肖聚；诚盛投资：李杨；万丰友方：李义明；天弘基金：李珍妮；海富通：李子豪；广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司：林浩；同犇投资：林烈雄；弥远投资：刘沛力；彭永胜；建信养老：秦雪峰；银石投资：丘海云；鹤禧投资：司岩；中银国际证券：宋柏宁；固禾资产：孙明芳；东方证券自营：万里明；海宸资产：王耿耿；谢诺辰阳：王桂兴；招商基金广深区：王宁远；中信保诚资管：王滔；瑞华控股：王喜乐；汇丰晋信：韦钰；谢诺辰阳：吴悠；博时基金广深区：夏仕霖；晓东投资：徐立锋；长盛基金：许利天；贤盛投资：杨海；弥远投资：杨渝；华能贵诚：叶涵洋；爱建证券：余前广；同犇投资：余思颖；景和资产：俞谷声；嘉实基金北京区：岳鹏飞；进门财经：张蓉；盈峰资产：张庭坚；国寿安保：章灵侃；和谐汇一：章溢漫；长江资管：长江资管；上海永望资产管理有限公司：赵梓童；海富通：周其源；五地投资：周熙霖；中建投信托：朱涵林；名禹资产：朱细汇。

时间	2023 年 4 月 24 日 15:00-17:00
地点	线上电话会议
上市公司接待人员	董事会秘书：曲艺
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司 2022 年度经营情况如何？</b></p> <p>近两年，公司确立了“聚焦储能、锂电主业，实现储能产业一体化”的战略主基调。经过两年战略调整，公司完成了民用铅酸电池业务的剥离，同时完成了锂电电芯、储能系统集成及锂电池回收的建设，形成了公司储能产业一体化优势。与此同时如何抓住快速增长的储能市场机遇和提高公司盈利能力，也是近两年公司经营的重点。</p> <p>2022 年，公司在剥离民用铅酸电池业务的情况下，营业收入仍实现了约 117.5 亿的销售规模，与 2022 年基本持平；产品结构进一步优化，锂电及锂电回收产品占比大幅提升，由 2021 年的 15%提高到 2022 年的近 30%；新型电力储能业务捷报频传，产品供不应求，整体发货也超过了 1GWh, 实现了翻倍增长。同期公司完成产业一体化布局，并通过改进工艺、优化供应链管理等措施，使得公司整体盈利水平较上期实现大幅提升。</p> <p>锂离子电池回收项目的达产及下游价格的有效传导，使产品毛利率大幅提高，其中公司新型电力储能产品的毛利率达到了 17.72%，工业储能产品也到了 17.31%；从产品端看，锂电产品毛利率为 18.43%，铅电产品毛利率为 16.19%。加之公司客户和产品结构的调整，结合应收账款账期的回款力度，经营性现金流持续好转，经营活动产生的现金流量净额较去年同期增长 42.89%。公司全年利润实现了扭亏为盈，约 3.31 亿元左右。</p> <p>公司整体经营情况已经出现了质的变化，公司转型初步完成，并有了较好的业绩回馈给投资者。未来公司将借助全球储能市场的爆发式增长，持续规模化推进新型电力储能业务，为全球双碳目标持续贡献力量。</p>

## 2、公司 2023 年度一季度经营情况如何？

公司一季度表现还是非常亮眼的，2023 年一季度，公司实现营业收入约 42 亿，同比增长了 44.83%，主要来自于新型电力储能业务扩张所致。归属于母公司所有者的净利润为 10,113.74 万元，较比上年同期减少，但去年同期主要是由于有剥离民用铅酸板块子公司股权的投资收益，剔除该因素影响，公司净利润同比大幅上升。主要原因为本期新型电力储能及工业储能收入增长，产业一体化优势进一步体现，产品毛利率提升，业绩贡献增长。

## 3、公司今年大储在手订单情况怎么样？

大储订单方面目前储备充足，其中新型电力储能业务今年已经累计中标及签约 2GWh，另有较多项目在跟进中，待落地后会进一步披露。

## 4、公司未来业绩增长的主要来自于哪儿？

公司未来几年业务增长主要来自于新型电力储能业务，锂电业务占比也将随之持续大幅提升。大储已进入发展爆发期，行业体量每年几乎在翻倍增长，公司也将力争大储业务增速不低于行业增速。同时，为支撑公司产品端的业务扩展，回收端产能也会增加，业绩也将同步提升。

## 5、国内外大储的市场和竞争格局如何？南都电源的竞争优势在哪里？

(1) 根据市场及研报反馈情况，我们可以看到，2022 年，全球及国内大储的出货量在 2021 年的基础上预计实现了翻倍，预计到 2025 年都会保持高增长态势，年均增长率预计在 80%以上。全球大储需求目前主要分布在美国、欧洲、中国等地，到 2025 年，预计全球大储新增总量超过 250GWh，其中国内大储新增总量超过 80GWh，国内市场占比提升达到 35%。

公司在海外大储市场面对的竞争对手主要有比亚迪、阳光电源、Fluence、特斯拉等。海外市场门槛较高，需要各种资质认证、业绩案例、海外客户的供应商体系认证等，上述认证和案例都需要较长时间的积累与沉淀。海外发展新能源比中国更早，新能源占比较高，电力交

易机制更市场化，储能发展商业模式比较成熟。

国内自 2020 年提出双碳目标后，重点发展新能源、提高可再生能源占比，2021 年进一步提出储能发展规划，2021 年至今陆续出台了很多与储能行业相关的政策和文件。储能作为构建新型电力体系不可或缺的重要环节，经过 2021 年、2022 年两年积淀，储能国内市场开始发展起来，从早期发电侧新能源发电上网强制配储，2023 年-2025 年未来重点将逐步转向用户侧和独立共享储能，预计国内的电力市场交易机制也会逐步成熟。随着各个省市电价差的拉大，用户侧盈利模式会进一步成熟；独立储能电站的模式还需要政策拉动。随着国内部分省市用电紧张，特别是夏季和冬季用电高峰，为了缓解用电紧张，在特定开发区建立共享储能电站，部分省份也提出了隔墙售电的模式。相信国内大储在 2023 年之后也会逐步进入市场化发展阶段。

综合来看，目前海外市场整体毛利率较国内市场毛利率更高。海外市场更成熟，进入门槛高，更多集中在几家大厂竞争，而国内市场刚刚起来，从各领域切入储能行业的厂家也很多。随着需求逐渐转向用户侧和电网侧，对于储能安全性、运行效率的要求会越来越高，行业会进一步规范，竞争会更趋于头部企业，毛利率也会有一个合理区间。

(2) 南都电源是全球最早参与储能项目的企业之一，国内最早的东福山岛项目、国际上第一个源网荷储项目无锡新加坡产业园、德国电力的调频项目等都是南都负责建设的。运行效率、经验积累、技术积累、市场积累等使得公司在整个市场，从电芯产品到系统集成都具有优势。

从客户和品牌上看，公司从成立之初就做工业储能业务，坚持全球化和技术创新并举的发展理念，在全球工业储能领域属于全球知名品牌，在全球建立了 10 余个分支机构，业务渠道遍布全球 150 多个国家和地区，具备了完善的销售及本地化服务能力。未来，为了更有力支撑海外业务的进一步扩张和交付，公司也有考虑在海外建立系统集成工厂。

从海外市场来看，海外市场的竞争门槛较高，想要进入全球发电集团供应商体系，相关各项准入认证需要 2-3 年。南都电源在北美、

欧洲、韩国、日本多个国家通过安全认证与项目验证，产业链各环节都满足严苛的要求，公司在德国的储能电站项目也成为全球范围内的示范性项目。较多的客户都是经过 3-5 年的积累才会形成的，海外客户更换供应商成本较高，因此客户粘性较高。目前公司主要客户包括有法电、意电、美国能源公司等。

从技术上看，储能业务最核心的是需要保证系统整体的安全性和电芯的一致性。公司自 2010 年开始做大型储能电站，先后承担了国内外 50 余个储能示范项目，积累了丰富的经验，最长运行电站已达 10 余年。公司也参与起草了国内外储能行业技术标准。同时，基于行业领先的储能电池技术，公司率先进行储能商用化推广，经过多年的探索和拓展，已经具备了从方案设计、系统集成、运营维护及源网荷储一体化的全面技术能力，在用户侧、电网侧、发电侧均已实现大规模应用。公司储能业务从电站的设计、施工到安装、运维等环节，都积累了大量的系统安全性经验。

#### **6、公司目前产能情况及未来安排？**

公司目前锂电电芯的产能是 7GWh，预计今年 6 月份可以达到 10GWh。储能系统集成产能目前 7GWh，预计今年 6 月底可以达到 10GWh。后续产能扩产情况主要根据需求及订单节奏布局。

公司目前已经公告的有扬州项目 10GWh 储能系统集成的新增产能，考虑先建新型电力储能集成产能，可以使公司的产线更具备柔性化生产能力，以便更为灵活的应对电芯型号的变化需求。同时抓住材料端，布局锂电原材料的回收处理的产能建设，确保原材料的保供能力，提升产品整体毛利率。公司也在同步研发更大容量的大储电芯，在研判能否有柔性更强的产线，电芯产能也会进一步提升。从市场端与材料端两个角度来看市场，未来大容量、高能量密度、高循环的优质电芯依然是产业发展方向，也是公司布局方向。

#### **7、目前锂电原材料碳酸锂价格持续下降，对公司有影响吗？**

大储订单一季度的开标进度有所减慢，主要受碳酸锂价格的快速下跌，目前能够看到已经稳定，预计二季度会有大量的储能招标信息，随着“双碳”目标的推进，预计全年的储能订单总量不变。

	<p>锂电回收业务方面，采购价格与碳酸锂价格有联动机制，会随着碳酸锂价格波动而变化，对整体回收业务没有较大影响。</p> <p>整体上，公司目前从电芯到集成，延伸到整体解决方案，再到回收端，产业一体化已然打通，不仅有产品端，也有回收端，能够较大程度上减少原材料价格波动对公司的影响，打通产业一体化主要就是为保证原材料价格的稳定性。</p> <p><b>8、如何面对海外地缘政治风险</b></p> <p>目前对公司影响不大，但公司为了考虑应对风险，结合公司自身全球化布局的营销及售后服务网络，公司已经提前做好布局，筹划在海外增设集成产线。</p> <p><b>9、未来技术研发的规划方向是怎么样的？</b></p> <p>更多的是倾向于整个储能板块，包括电芯方面、原材料方面升级改造、技术降本、增加循环次数等。电芯技术领域，铁锂产品在高稳定正负极材料、长循环电解液和补锂技术上持续进步。另外就是在储能系统集成能力的提升，进一步实现动态降耗、LCOS 综合降低；进一步提高产品标准化程度、缩短交付周期。回收这块，本身整体提取率已经算是行业内较高水平了，进一步提高产品附加值及综合回收率。同时，积极储备下一代电化学储能技术，对于燃料电池、钠离子电池进一步研发和储备。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 4 月 24 日