

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8月10日投资者关系活动记录表

编号: 2023-007

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东北证券:蔡文清;海南盛熙:徐林梓;杭州翼融资管:宋进;浙江探骊私募:曾平安;杭州九慕资管:叶晨辉、王煜鸣;海南嘉禧创赢私募:徐小漩;海南融亿通:于鑫;维金(杭州)资管:张浣;杭州中谦资管:郭留印;东方财富证券:程文祥;中泰证券:朱柏睿;长江证券:童松;朔盈资产:李小鹏等
时间	2023年8月10日
地点	南都电源大会议室
上市公司接待人员	董事会秘书:曲艺; 储能业务总工程师:谭建国
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请简要介绍一下公司情况及2023年上半年经营情况。</p> <p>公司主要面向储能应用领域,提供以锂离子电池和铅电池为核心的系统化产品、解决方案及运营服务。公司产业链从原材料回收覆盖到系统集成,已完成产业一体化布局。截至目前,公司累计承建三四百个电站项目,项目经验丰富,对储能理解深刻。公司新型电力储能业务在用户侧、电网侧、发电侧均已实现大规模应用,在全球储能装机规模超6GWh,处于行业领先水平。根据中关村储能产业技术联盟发布的《储能产业研究白皮书2023》,公司位列中国储能技术提供商2022年度</p>

全球市场基站/数据中心电池出货量排行榜第二、中国储能系统集成商2022年度全球市场储能系统出货量排行榜第六、中国储能技术提供商2022年度全球市场储能电池出货量排行榜第九。

2023年上半年，公司实现营收、利润双丰收。上半年营收78.95亿元，同比增长40.11%；扣非净利润2.85亿元，同比增长594.44%。其中，电力储能营收24.19亿元，同比增长494.75%，毛利率19.24%，同比增长3.54%；工业储能营收17.55亿元，同比增长0.31%，毛利率20.12%，同比增长3.48%。分季度来看，2023年一季度单季度盈利一个亿，二季度单季度盈利两个亿，在营业收入规模相差不大的情况下，利润环比也实现了翻倍增长。源自于公司大型电力储能的收入增加，带来的利润增加。加之公司丰富的项目经验、成熟的技术路线、产业一体化布局的成本管控进一步提升公司的利润水平。结合公司具备全球销服一体化的服务优势，产品的市场认可度不断提升，市场拓展脚步进一步加大，随着公司储能业务的进一步加大，未来公司整体盈利水平也将不断提升。

2023年，全球储能市场规模持续增长，需求旺盛。公司持续深耕全球重点国家储能市场，进一步加强欧洲、北美、日韩等多个海外属地服务中心配置，完善全球销服一体化的布局，与国内外主要大型能源开发商及设备集成商进一步深化战略合作。公司在手订单饱满，上半年累计签约超6GWh。

2、请问公司2023年上半年毛利率及扣非净利润的增长原因？

上半年公司利润增长，首先是公司整体订单量增长，大储作为公司利润的重要贡献点，毛利率较高。其次是公司的原材料优势明显，锂回收产线建成，公司产业链完成闭环，从原材料端开始控制成本，盈利能力提升。此外，公司不断加强内部成本控制，压缩内部费用，费用率也有所下降。

3、公司做储能的核心竞争力体现在何处？

南都电源作为全球最早参与储能项目的企业之一，累计承建电站项目数百项，其中标杆项目50余项。我们的运行效率、经验积累、技术积累、市场积累、售后服务能力等使得我们在整个市场，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。

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，产品在用户侧、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。同时，公司实时关注储能前沿技术，以“研发一代、储备一代”作为技术发展战略，氢能、钠电、准固态电池等新技术均有储备。

从成本控制来看，公司已经完成从原材料回收到集成产品端的全产业链布局，成本管控优势明显，有力保障公司产品原材料供应，提升公司业务盈利能力。

4、公司产能规划是怎样的？

为了满足快速增长的储能市场需求，公司加快推进产能建设，2023 年上半年完成 3GWh 储能锂电电芯及 3GWh 系统集成产能建设。公司现有储能锂电电芯年产能 10GWh、系统集成年产能 10GWh，另有 4GWh 储

能锂电电芯产能在建。公司新建年产 10GWh 智慧储能系统建设项目已于 6 月底开工。

锂回收方面，公司现有年处理 7 万吨废旧锂离子电池回收能力，年处理 15 万吨锂离子电池绿色回收综合利用项目一期也已开建，进一步加强锂电产业链闭环，有力保障公司锂电产品原材料供应，提升公司锂电业务盈利能力。

铅回收方面，公司具备年处理 120 万吨废旧铅蓄电池的能力，再生铅产品年产能约 65 万吨。

5、今年上半年碳酸锂价格的波动，对公司影响大吗？

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，锂电新材料业务整体经营稳定。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。因而碳酸锂价格波动，对公司影响不大。

6、公司在海外市场布局上，是否会重点发展某一地区的市场？

不同的国家或地区，市场需求不尽相同，应用场景等的差异导致其对储能产品的类型和性能等要求不同，因此不同地区都会有储能需求。

公司自成立之初，就坚持全球化发展理念，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，具备完善的销售及本地化服务能力，不断深化全球市场的开拓力度，寻求更多合作。

7、公司是否有单独售卖电芯？

公司户用储能业务，会有一部分小电芯出货，其余均是以储能集成产品形式出货。

8、面对一些低温应用场景，磷酸铁锂电池存在技术上的局限性，碳酸锂则会好很多，请问公司是否考虑碳酸锂电池？

上述提到的两种技术路线，各有其利弊，碳酸锂电池虽然循环寿命长，但能量密度比之磷酸铁锂会低很多，并不适合大储的应用场景，而且也不具备价格优势。

	<p>9、公司的产品交付时是直流侧交付吗？</p> <p>公司的海外项目多以直流侧产品交付，国内更多是做到交流侧。</p> <p>10、公司下半年是否会向客户推广储能的液冷系统？</p> <p>公司的液冷系统产品已经完成各项认证，取得各项资质，目前公司已有一定的液冷系统产品出货。未来，随着市场对液冷技术认可度的不断提升，公司液冷系统产品出货占比将进一步提升。</p>
附件清单	无
日期	2023年8月10日