

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
2025 年 10 月 29 日投资者关系活动记录表

编号： 2025-010

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 ☐一对一沟通 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	兴业证券：王帅、李峰；中信证券：汪浩；民生证券：林子尧；泰康资管（香港）：Nancy Yin；创金合信基金：张小郭；星泰投资：曹秉超；广东正圆私募基金：黎君仪；长江证券(上海)资管：汪中昊、王毅；上海极之资管：缪增骏；华富基金：邓翔；建信理财：唐文成；渤海汇金证券资管：李晗阳；阳光资管：李曦辰；长安基金：林忠晶；国融基金：彭双宇；野村东方国际证券：刘体劲；嘉合基金：梁超逸；北京泓澄投管：刘竞远；北京京管泰富基金：陈谦；陆家嘴国际信托：江坤；青榕资管：唐明；川财证券：姜明松；华福电新：李宜琛等
时间	2025 年 10 月 29 日
地点	电话会议
上市公司接待人员	副总经理兼董事会秘书：曲艺女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、请对公司三季度经营业绩做个简要分析。 公司前三季度营收约 59.11 亿元，同比下降 24.80%，主要系公司战略转型完成后，进行再生铅板块主动减产所影响，再生铅业务板块同比营收减少 20 亿元；但工业储能营收同比增长较多，数据中心业务板块等增长态势良好。 归母净利润约-2.2 亿元，去年同期 2.47 亿。亏损主要来自回收板块，同时，去年公司投资收益较大，今年该部分基本没有，且今年同比研发费用增加。

但从实际主营业务经营来看，公司自第二季度开始已经出现了经营业绩反转，开始扭亏为盈，整体经营质量得到改善。尤其第三季度，单季度电池产品实现毛利额 3.3 亿，去年同期 1.8 亿，同比增加 1.5 亿，可以看出持续经营能力进一步提升。

值得一提的是，公司经营活动现金净流量约 8.6 亿元，对比去年 -7.2 亿，提升了 15.8 亿元。综上，可以看到公司经营业绩的较大改善，主要得益于公司战略转型的成功，产品结构调整，结合深耕市场壁垒及公司所在行业的市场增量带来的整体增长。

2、公司目前在手订单有多少？国内外分别是多少？订单主要分布在哪些国家？

随着各国对可再生能源大规模并网、提升能源安全的战略布局，储能市场增长加速。目前公司在手未发货的订单约 89 亿。其中大储在手未发订单约 55 亿，国内 40 亿，海外 15 亿；数据中心锂电订单约 16.7 亿，均是海外订单；民用锂电产品市场开拓卓有成效，目前在手未发订单约 3.8 亿元；通讯锂电约 4.7 亿元，海外占比较小；铅酸 7.9 亿元，也基本是国内订单。目前公司海外大储订单来源主要为澳洲、欧洲、英国等国家和地区。

3、公司高压锂电目前订单情况如何？公司在这个领域竞争优势有哪些？

公司今年连续中标美国、万国海外锂电项目等多个高压锂电数据中心项目，在手订单丰富。数据中心市场作为公司重点拓展的领域之一，公司凭借自主研发的数据中心后备电源技术、行业级解决方案以及丰富的应用经验，获得客户认可，与国内外多家头部互联网企业、服务商及金融机构建立了合作关系。公司现有数据中心锂电产能 1.5GWh，根据在谈订单，明年计划再扩产 1GWh，合计产能 2.5GWh。如未来客户需求增长，公司具备快速扩产能力，可满足客户需求。

公司根据市场需求不断技术研发，针对数据中心对后备电源的高能量密度、高安全的痛点需求，开发设计了第三代高压锂电产品，该产品采用浸没式液冷方式，可实现锂电池在数据中心高密度备电应用场景下 100%不起火，不爆炸。针对算力激增推高数据中心能耗，提供

“储能+备电”解决方案，破解数据中心用能困局、推动绿色算力建设。经过多年沉淀，公司客户结构日益多元化，业务规模快速增长，成长为高压锂电数据中心头部企业。

4、公司对于未来全球数据中心市场容量有展望吗？

根据各种研究报告、公司调研以及市场客户等多渠道反馈，公司预计明年北美市场数据中心备用电池市场需求约 20GWh，全球数据中心备用电池市场需求约 30GWh；随着算力需求的爆发式增长，预计未来几年数据中心建设需求将保持翻倍以上的增速。公司目前是北美数据中心头部客户的合格供应商，随着客户的爆发式增长，公司该产品业绩也会随之高速增长。

5、公司目前锂电产能有多少？

公司现有锂电电芯产能 10GWh，新型电力储能集成产能 10GWh。公司华拓二期 4GWh 锂电池电芯产能建设、扬州 10GWh 集成产线建设正在有序推进。

6、公司民用锂电销售模式是怎样的？

公司民用锂电业务主要集中在换电和整车配电上，通过和整车厂合作，配合经销商模式进行产品推广，随着新国标推行，民用锂电安全性能要求会越来越高，优胜劣汰，公司从 9 月底开始也推出半固态民用锂电产品。

7、公司固态电池目前是什么进展？

半固态电池方面，公司中标 2.8GWh 独立储能项目订单，该订单由三个独立储能项目构成，主要建设地在深圳和汕尾，有效缓解粤港澳大湾区电力供需矛盾。该订单标志着公司固态储能电池技术的商业化应用，也是固态电池技术首次在全球吉瓦时级别储能项目中实现商业应用，体现了业内对南都固态技术的认可，也为公司后续拓展数据中心储能、工商业储能等场景提供运行数据支撑。

全固态电池方面，公司 20Ah、30Ah 全固态电池使用超高镍三元正极与限域生长硅碳负极体系，能量密度可达 350Wh/kg，成功通过多项安全性测试，确保电池不起火、不爆炸，具备宽温域工作能力，覆盖极端工况需求，完全充放电 500 次，容量保持率达 92%以上。公司将持

	续开展氧化物、硫化物固态电池等前瞻性技术研究，进一步强化公司核心技术优势。 8、半固态电池比传统电池价格高多少？毛利会高很多吗？ 半固态电池比液态电池价格高出约 15%，毛利没有太大差距。公司做半固态项目，旨在通过技术差异化，特别是在安全性方面建立壁垒，并通过打造标杆项目来引领市场，为公司的长远发展注入新的动力。 9、公司对于铅回收板块是怎么计划的？ 关于铅回收板块，公司积极进行战略调整，目前主动减产，同时在技改做小金属提炼，多效并举降本增效。 10、现在国际形势多变，公司有海外建厂的计划吗？ 公司暂时没有海外建厂的计划，现阶段公司还是集中优势资源，优先确保国内现有生产基地的高效稳定运行和技术升级，并通过海外子公司及本土化销服团队建设，来满足当前及可预见的未来一段时间的海外市场需求。我们也会持续加强对海外市场的调研，密切关注各项因素的变化，特别是重点市场的政策导向和需求趋势。如果未来确有必要，公司也会进行相关规划和实施。 11、公司之后的发展战略请简要讲一下。 公司仍将以客户需求为导向锚定市场方向，依托前沿技术创新构筑核心竞争力，在此基础上打造“技术研发+市场拓展”双轮驱动模式，形成“两端强、中间优”的哑铃式发展结构；中间环节聚焦核心业务，持续优化协同效率，推进柔性产能建设，并强化供应链管理能力和技术优化提升能力，实现技术与市场的无缝衔接，同时确保公司利润最大化。 公司将持续以锂电为主，全力推进公司新型电力储能、通信与数据中心储能、民品业务，坚持技术引领，龙头产品持续抢占市场地位，传统业务进行差异化竞争，力争以卓越的业绩回报投资者。
附件清单	无
日期	2025 年 10 月 29 日

