证券代码：688063 证券简称：派能科技

**派能科技投资者关系活动记录表**

编号：2023-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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 ☑电话通讯  □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 长江证券、鹏扬基金、施罗德基金、中信保诚基金、中银资管等272位投资者 |
| **时间** | 2023年4月12日 |
| **地点** | 电话通讯、进门财经 |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司总裁谈文先生；公司副总裁、财务负责人、董事会秘书叶文举先生；证券事务代表沈玲玉 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **问题：公司工商业储能的布局情况？**  回答：公司从几年前就在积极布局大型储能，一直在持续发货中。公司的大型储能产品以前以软包电芯为主，今年开始以大容量长寿命铝壳为主，公司会积极推进“10GWh锂电池研发制造基地项目”建设，今年会在国内市场做一些项目，响应国家双循环战略。“10GWh锂电池研发制造基地项目”第一期将于2023年四季度达到设计产能，同时公司将开始第二期项目建设，系统产能建设会同步完成。第二期建设预计会在2024年年底建设完成，建设进度比预计的要快。  **问题：美国、日本等其他新市场怎么开拓？**  回答：公司会做一些本地化安排，比如在境外设立一些当地的公司、借助本地第三方的能力做一些安排。历史上公司产能一直很紧张，交付压力很大，随着产能进一步增加，希望公司产品能够覆盖全球更多的区域。  **问题：欧洲、美国市场的渗透率？后续的需求变化？**  回答：目前都处在个位数水平，储能行业长期的成长性是在的。  **问题：目前公司出货中自主品牌占比？**  回答：目前超过90%，但是公司不会拒绝与全球优质的客户伙伴进行合作，比如我们在一些市场，也会以贴牌方式进行销售，但是以贴牌方式销售和以自主品牌销售的比例会比较灵活，我们会根据不同的市场进行选择，总的来说还是以自主品牌为主。  **问题：针对原材料降价，公司是否会让利给下游客户？公司盈利的目标？**  回答：公司目前没有调整价格。我们认为公司目前的整体毛利率处于比较合理的水平。公司销售业务毛利率通常受销售数量、销售价格、单位销售成本、市场供求关系等多种因素影响，成本因素只是其中一个方面。对整个产业链来说，维持合理的毛利率是一个正常的商业行为，企业持续投入和持续发展需要盈利、需要积累，这样才能回报公司股东。针对原材料价格下降的情况，后续我们会根据原材料价格的下降做出调整，但是对于公司的盈利水平来说，波动不会太大。  **问题：如何看待户储竞争问题？**  回答：市场参与者一直很多，目前市场竞争格局没有发生变化。储能产品的研发、生产、销售是需要时间、人力积累的。锂电产品对于安全性要求是很高的，我们站在公司的角度做好企业自身的事情，在国际市场塑造好中国企业的形象，关注产品质量、关注客户的真实需求。  **问题：公司储能系统与逆变器的适配情况？**  回答：公司产品在设计时采用了自识别和自适配技术，使产品具有较强的兼容性，能与全球主流的电源设备包括逆变器、双向换流器、开关电源等匹配使用，也能适应不同国家地区和不同品牌的电源设备，应用简单灵活，与同类产品相比具有较强优势。  **问题：公司是否考虑做一体机？**  回答：针对这件事，公司考虑更多的是真实的客户需求，为行业发展带来的益处。公司不会排斥做这件事，部分客户跟市场有这样的需求，公司相关能力也在持续培养中，重要的是公司的能力边际的拓展。最终还是以客户角度看待问题，从而决定最终产品是选择一体机形式还是其他形式或者选择跟一些友商进行合作。 |
| **附件清单**  **（如有）** |  |
|  | 2023年4月12日 |