

上海璞泰来新能源科技股份有限公司

接待调研活动记录表

接待调研形式	<input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input type="checkbox"/> 其他
参访人员	广发证券、云南能投、平安产险、方正高邦、安联基金、希瓦基金、森锦投资、中景润控股、泉果基金、长江证券、中信保诚基金
日期、时间	2025年9月11日下午15:00-16:30 2025年9月12日下午15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书：张小全 证券事务代表：周文森
接待调研活动主要内容	
<p>一、2025年公司上半年经营业绩介绍</p> <p>2025年上半年，公司隔膜涂覆加工业务整体订单饱满，在紧密匹配动力电池客户增量需求的同时实现储能领域的较大突破，市场份额持续提升，销量增速超过行业平均增速；基膜产品、超细氧化铝新品的突破为公司涂覆加工业务发展提供强劲支撑。PVDF业务有效把握市场机遇，以稳定的产品品控获得增量订单。负极材料业务方面，通过优化产品设计思路、工艺技术升级、对生产和测试设备进行创新，实现了降本增效，经营情况的改善；加快新产品的开发速度，多款产品性能领先优势明显，下游客户量产导入有序推进；四川一体化负极工厂一期产能逐步投产，为改善成本和抢占客户市场夯实基础。自动化装备业务方面，头部电池客户积极扩产应对市场需求，公司凭借领先的技术水平和市场地位，上半年新接订单金额明显回升，中后段注液、叠片、化成、包膜机等设备的份额不断提升。</p> <p>报告期内公司实现营业收入 70.88 亿元，同比增长 11.95%；实现归属</p>	

于上市公司股东的净利润 10.55 亿元，同比增长 23.03%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9.92 亿元，同比增长 29.17%。

二、业绩问答交流

1、 公司怎样看待目前基膜业务和涂覆加工业务的行业态势？

答：目前基膜行业产能利用率处于较高水平，但行业整体尚未达到供需平衡，仍有厂商产能利用率尚有提升空间，叠加目前基膜生产设备仍存在更新迭代的技术发展趋势，短期内基膜行业较难存在价格上涨的基础。在涂覆加工业务方面，多年来下游客户均有产品的成本降目标，公司也将同步配合下游客户进行积极的成本挖潜。对于具有材料、工艺技术、设备配套，能够形成“材料+设备”的一体化协同优势的企业，在未来的未来竞争中也更为有利。

2、 公司涂覆加工业务是否能够实现盈利的稳定？

答：璞泰来是行业内形成隔膜基膜、涂覆材料、粘结剂、涂覆和基膜设备、涂覆加工等环节的产业链闭环布局的企业。公司在涂覆工艺、效率、成本、质量稳定性等方面，具有综合性竞争优势；在产能规模、关键原辅材料的自供及国产化替代、核心设备自供和技术改进能力等方面均处于行业领先地位；在基膜领域，公司以自主集成设计的方式完成了对基膜设备的突破。在配合下游客户实现成本降目标的基础上，公司也将积极发挥在产业链上的综合竞争优势，持续进行成本挖潜，进而保持公司膜类业务盈利的相对稳定。

3、 公司认为硅碳负极的应用前景如何？

答：硅碳负极即可以应用于液态锂离子电池、也可以应用于半固态电池和固态电池，其作为下一代负极材料产品的重要技术路线，其能够实现能量密度的大幅提升。目前硅碳负极已率先在消费电子、无人机、电动工具等领域批量使用。动力电池领域因其较为苛刻的成本要求，在动力电池领域的应用相对滞后一些，但随着消费电子领域的推广应用，也会逐步带动动力电池领域的应用。公司也在持续推进硅碳负极产品在动力电池领域的产品认证和市场推广，推动负极材料行业进一步发展。

4、 公司创新型负极材料新产品的量产导入时间点大概会在什么时

候？

答：公司十分注重新产品的开发和创新，始终致力于为客户提供差异化、高性价比的产品。公司在过去两年和客户对接开发的一些新型负极材料产品，目前正在配合客户进行认证和导入的过程中，有望在年底前逐步投入批量生产和供应。

5、 公司设备业务在手订单情况如何？下游客户是否有进一步扩产的趋势？

答：截止 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单含税金额超过 30 亿元（不含发出商品），发出商品（含合同履行成本）约 44 亿元。2025 年上半年，下游客户扩产意愿积极回升，公司自动化业务新接订单金额已超过 24 亿元，超过去年全年水平，下半年公司也将积极对接客户，加大设备业务的订单承接。

6、 公司固态电池领域的设备订单情况如何？主要覆盖那些产品？

答：在固态电池领域，公司自 2022 年以来承接的固态电池生产设备累计订单金额已超过 2 亿元，公司固态电池设备包括搅拌机、干法成膜设备、干法复合设备、湿法涂布机、锂金属负极成型设备、叠片机、辊压设备、流化床等设备实现重点突破或达到可交付状态，并已经向部分国内外头部客户交付；后段重要设备如等静压设备也在积极布局的过程中。

7、 目前公司固态电池设备以哪个路线为主？主要是哪些客户？公司是否有较强的竞争力？

答：公司固态电池设备兼顾干法和湿法技术路线，目前干法领域的设备居多。公司固态电池设备客户涵盖了国内外电池厂商、知名车企和研究机构。公司认为，公司在搅拌机、干法成膜设备、干法复合设备、湿法涂布机、锂金属负极成型设备、叠片机、辊压设备等方向上的设备均有较为独特的竞争优势，亦有相应的订单支撑。

8、 公司 PVDF 产品市占率如何？

答：公司是国内最早实现锂电级 PVDF 国产化的企业，公司 PVDF 产品国内市占率超过 30%。

9、 公司如何看待半固态电池和固态电池的差别和发展趋势？

答：按照电解质材料分类，锂离子电池可分为液态电池和固态电池，而根据电解液在电池中的质量占比情况，固态电池可细分为半固态电池和全固

态电池。由于半固态电池依旧保留液态溶剂，因此设备工艺与液态电池基本相同，全固态电池因为使用固态电解质材料，设备工艺与液态电池相差较大。

在固态电池发展的选择路线上，国外主攻全固态电池，希望未来通过全固态电池改变现有动力和储能电池的格局；国内则根据技术的成熟度，在市场对高能量密度需求的驱动下，循序渐进的选择固液混合的半固态电池作为过渡，对全固态电池的研发正在逐步加强。

10、 公司如何展望今年和明年各业务板块的经营情况？

答：负极材料方面，公司将积极以创新性产品供应客户，以节能降耗、降本增效等综合举措进行生产经营成本改善，争取实现先进产能的全面投产，明年力争出货量目标为 25-30 万吨；涂覆隔膜方面，今年及明年力争实现出货量目标为 100 亿m²和 130 亿m²；基膜方面，力争实现出货量目标为 12 亿m²和 20 亿m²；PVDF 方面，力争实现出货量目标为 3 万吨和 3.5 万吨。