

证券代码：688772

证券简称：珠海冠宇

珠海冠宇电池股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-006

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐其他 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐一对一沟通
参与单位	参加“科创板 2026 年半年度新能源行业集体业绩说明会”并向公司提问的投资者
时间	2026 年 9 月 3 日 15:00-17:00
地点	上证路演中心（网址： https://roadshow.sseinfo.com/ ）
形式	上证路演中心网络互动
接待人员	董事长、总经理 徐延铭先生 董事会秘书、财务负责人 刘宗坤先生 独立董事 韩强先生
投资者关系活动主要内容介绍	主要内容介绍： 一、邮箱预征集问答 1、原材料价格走势判断：管理层对下半年钴酸锂等关键材料价格的预期？ 答：尊敬的投资者，您好！原材料价格受上游矿产供给、消费电子终端需求、回收料供给、国际贸易环境、市场供需博弈等多重因素影响，存在较大不确定性。公司对后期原材料价格保持审慎观望态度，并将持续做好供应链管理，加强与上游供应商的战略合作，进一步拓宽采购渠道，提升议价能力；优化成本管控，提升高附加值产品占比等多种方式增强对原材料成本上

涨的消化能力；根据市场变化灵活调整采购与备货策略，以平滑价格波动影响，稳步改善盈利水平。谢谢！

2、存货跌价：上半年计提了 6872 万元减值损失，后续是否还有进一步减值风险？

答：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司基于谨慎性原则及公司会计政策、会计估计的相关规定，确认资产减值损失和信用减值损失共计 6,872.42 万元，其中存货跌价损失 6,662.49 万元，系资产减值损失的主要构成部分。

存货跌价准备计提的主要原因为：公司新产品产线存在一定的调试周期，在产能爬坡阶段生产良率较低，单位生产成本偏高，导致部分存货可变现净值低于账面价值，公司据此相应计提跌价准备。需要说明的是，存货跌价准备的计提与转销是一个动态过程。2026 年上半年，随着相关存货实现对外销售，公司已转销存货跌价准备 9,065.21 万元，转销金额大于当期计提金额，对当期利润成正向影响。

后续公司将持续结合市场价格、产品销售情况等可获取的减值证据，动态评估存货可变现净值，严格按照会计准则要求审慎判断并计提相应减值准备。谢谢！

3、动力储能业务：子公司浙江冠宇仍在亏损，Q3 能否扭亏？奔驰、蔚来、理想等定点项目的量产节奏？

答：尊敬的投资者，您好！从历史数据来看，浙江冠宇的亏损幅度呈逐年显著收窄态势：2023 年，浙江冠宇实现营业收入 6.60 亿元，净利润为-6.28 亿元；2024 年，营业收入增长至 9.82 亿元，净利润收窄至-5.38 亿元；2025 年，营业收入进一步提升至 22.65 亿元，净利润大幅收窄至-2.13 亿元；2026 年上半年，实现营业收入 16.20 亿元，同比增长 66.54%，净利润进一步收窄至-0.16 亿元，已接近盈亏平衡点。第三季度盈亏受市场订单交付节奏、成本管控措施落地效果及汇率变动等多重因素综合影响，公司将持续加强经营管控，努力改善盈利水平。

公司在汽车低压锂电池领域定位为自身优势项目和差异化竞争的核心业务，已通过多家车企的体系审核，先后获得上汽乘用车、智己、GM、捷豹路虎、理想、奇瑞、广汽、吉利、Stellantis、奔驰、蔚来、上汽大众、东风日产等众多国内外头部车企的定点，并陆续量产供货。2026 年上半年，公司汽车低压锂电池出货量约 122 万套，2025 年全年出货量约 169 万套，呈快速增长态势。随着各定点项目逐步进入量产爬坡阶段，该业务板块的规模效应和盈利能力有望改善。谢谢！

4、钢壳电池：产线建设进度、客户验证情况、预计何时贡献规模收入？

答：尊敬的投资者，您好！

一、产线建设进度

公司智能手机钢壳电池产线已于 2025 年陆续开始量产，产能利用率维持较高水平。为进一步满足下游需求，公司 2026 年度拟向特定对象发行 A 股股票募集资金总额不超过 28.95 亿元（发行申请已获中国证监会同意注册的批复，目前尚未实施），其中 21.95 亿元投向“智能手机钢壳锂电池建设项目”，拟新增智能手机钢壳锂电池生产线。公司结合市场需求及自身情况，稳步推进新增产能规划。

二、客户验证情况及订单情况

在智能手机钢壳锂电池领域，公司已成功导入头部客户的供应链体系，并实现批量供货，预计出货量保持稳步增长。同时，公司长期服务于苹果、小米、华为、荣耀、OPPO、vivo、联想、中兴等全球主流手机品牌厂商，与上述客户持续开展深度合作。随着智能手机头部厂商已在高端机型规模化搭载钢壳电池，其他智能手机客户也具有智能手机钢壳电池需求，因此，公司具有其他潜在客户订单需求。

三、规模收入预期

钢壳电池已于 2025 年实现对头部客户的量产交付，其营收占主营业务收入及营业收入的比例均超过 5%。随着现有产能持续满产运行、募投项目产能分期释放，叠加头部客户钢壳电池渗透率提升和机型覆盖面扩大，公司

预计钢壳电池出货量将保持稳步增长。谢谢！

5、原材料成本传导：半年报明确“成本传导存在滞后”，Q3 是否已经开始向下游提价?进度如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司产品主要采用成本加成定价模式，直接材料成本是主营业务成本的主要构成要素，占比超过 60%。公司生产成本因钴酸锂等原材料价格持续高位运行而承压，而下游客户同时面临存储芯片等元器件价格攀升的压力，进一步加大了成本传导阻力；公司积极与下游终端客户沟通，推动售价随原材料价格变动进行调整，但公司产品销售价格的调整相较于原材料价格的上涨等其他影响因素存在一定滞后性。公司将继续积极与客户推进价格协商，努力缩短传导时滞，同时依托产品结构升级、技术降本和精细化运营管理等多重手段对冲成本压力，力争在后续季度逐步改善盈利水平。谢谢！

6、汇兑损失：上半年财务费用暴增 348%，Q3 汇率走势如何?公司是否有套保措施？

答：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司财务费用同比增幅较大，主要系人民币对美元有所升值，公司持有的美元资产产生账面汇兑损失所致。

关于第三季度汇率走势，短期汇率受多重宏观因素影响，波动方向较难准确预判。公司始终密切关注汇率市场动态，结合在手订单规模、收付汇节奏和市场预期，灵活运用远期结售汇等套期保值工具，适度对冲汇率波动风险。感谢您的理解与支持。

二、投资者文字互动环节

1、上半年营收增长但出现亏损，下半年通过哪些举措改善盈利，能否实现扭亏预期？

答：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司实现营业收入 73.27 亿元，同比增长 20.16%，但受原材料价格上涨并处于高位、价格传导滞后、美元兑人民币汇率持续下行及电池产品出口退税率下调等因素影响，公司营

业成本、期间费用增长超过营业收入增速，导致上半年出现亏损。

公司是全球消费类电池主要供应商之一，拥有深厚的技术积累、稳定的全球客户关系和高效的生产制造体系。下半年，公司将继续推进技术创新、优化供应链管理、加强上下游战略合作并深化拓展头部客户；同时积极与客户推进价格协商，努力缩短传导时滞，并依托产品结构升级、技术降本和精细化运营管理等多重手段对冲成本压力。谢谢！

2、汽车低压锂电已拿到多家车企定点，下半年出货及毛利率改善目标如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司将汽车低压锂电池领域定位为自身优势项目和差异化竞争的核心业务，已通过多家车企的体系审核，先后获得上汽、智己、GM、捷豹路虎、理想、奇瑞、广汽、吉利、Stellantis、奔驰、蔚来、上汽大众、东风日产等众多国内外头部车企的定点，并陆续量产供货。2026年上半年，公司汽车低压锂电池出货量约122万套，2025年全年出货量约169万套，呈快速增长态势。随着各定点项目逐步进入量产爬坡阶段，下半年该业务板块的毛利率有望得到进一步改善。

盈利能力层面，公司将依托出货规模提升带来的产能利用率改善，同时推进工艺优化、供应链降本、产品结构优化等举措，持续推动该板块经营质量改善。但具体表现仍受订单交付节奏、成本管控措施落地效果及汇率变动等多重因素综合影响，公司将持续加强经营管控，努力改善盈利水平。谢谢！

3、钢壳电池定增项目推进节奏，高端手机客户的导入与放量情况？

答：尊敬的投资者，您好！公司智能手机钢壳电池产线已于2025年陆续开始量产，产能利用率维持较高水平。为进一步满足下游需求，公司2026年度拟向特定对象发行A股股票募集资金总额不超过28.95亿元（发行申请已获中国证监会同意注册的批复，目前尚未实施），其中21.95亿元投向“智能手机钢壳锂电池建设项目”，拟新增智能手机钢壳锂电池生产线。公司结合市场需求及自身情况，稳步推进新增产能规划。

在智能手机钢壳锂电池领域，公司已成功导入头部客户的供应链体系，

	并实现批量供货，预计出货量保持稳步增长。同时，公司长期服务于苹果、小米、华为、荣耀、OPPO、vivo、联想、中兴等全球主流手机品牌厂商，与上述客户持续开展深度合作。 钢壳电池已于 2025 年实现对头部客户的量产交付，其营收占主营业务收入及营业收入的比例均超过 5%。随着现有产能持续满产运行、募投项目产能分期释放，叠加头部客户钢壳电池渗透率提升和机型覆盖面扩大，公司预计钢壳电池出货量将保持稳步增长。谢谢！ 接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单 (如有)	无
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	否