



# 头部满产订单外溢 电池厂商梯队分化加速

证券时报记者 叶玲珍

“订单压根接不过来,就看谁预付款打得快。”华东地区一家电池厂商内部人士告诉证券时报记者,现在大家都在与时间赛跑,核心任务就是保交付,加快周转,抢抓旺季市场红利。

2025年下半年以来,在动力与储能需求双轮驱动下,锂电产业链量价齐升态势,各大锂电池上市公司普遍业绩大增。

据证券时报记者了解,目前头部电池企业持续满产满销,受短期产能紧缺制约,部分订单开始向外溢出,二线及中小

电池厂商迎来市场份额提升的宝贵窗口期,行业竞争格局暗流涌动。

机遇与挑战并存。中小电池厂商承接外溢订单虽然释放了规模效应,但同样面临着利润兑现、现金流管理、成本管控等系列考验,订单外溢红利能否延续有待时间检验。多数受访人士认为,中长期来看,锂电池行业呈现“头部地位稳固、二三线突围”的格局,具备差异化技术、稳定良品率和快速响应能力的厂商有望借此实现跃升,行业梯队分化将进一步加速,锂电行业集中度也会在结构性调整中持续提升。

## 1 电池厂业绩普增

“市场确实比较火爆,公司订单排得很满,客户为了保障货源,预付款比例也在提升。”前述电池厂商内部人士表示。

透过各大电池企业财报数据,市场需求增长的强劲势头也清晰可见。“锂电一哥”宁德时代2025年实现营收4237.02亿元,同比增长17.04%;净利润(口径为“归母净利润”),下同)722.01亿元,同比增长42.28%。

除龙头厂商外,二线电池厂商业绩也颇为亮眼。2025年,亿纬锂能营业收入为614.7亿元,同比增长26.44%,净利润41.34亿元,同比增长1.44%;国轩高科预计净利润为25亿—30亿元,同比增长107.16%—148.59%;中创新航录得营收444亿元,同比增长60%,净利润14.76亿元,同比增速达150%;瑞浦兰钧营收243.34亿元,同比增长37%,净利润6.23亿元,首次实现扭亏为盈。

与业绩增长相匹配,各大厂商产能利用率持续高位运行。2025年,宁德时代电池产能772GWh,产量为748GWh,全年产能利用率高达96.9%;瑞浦兰钧全年锂电池产品出货量82.7GWh,产能利用率超95%;亿纬锂能、欣旺达也表示储能业务订单饱满,处于满产满销状态。

“当前行业产能利用率普遍上行,一二

## 2 订单外溢明显

“在市场需求强劲的大背景下,公司因短期产能不足导致部分订单外溢。”宁德时代在近日召开的业绩说明会上表示。

记者了解到,在头部电池厂商近乎满产的情况下,电芯产能出现结构性紧缺,行业已从买方市场转向卖方市场,订单外溢效应正在逐层传导,越来越多的中小厂商在承接外溢订单的过程中获得成长机会。

“自2025年四季度以来,我们就明显感觉到客户数量在增多,新客户询盘量和成交量持续放大,部分新客在初步合作后,已转化成长协客户。”前述电池厂内部人士表示。

上海有色网储能分析师李亦沙告诉证券时报记者,目前储能电芯订单已经外溢到三四线厂商,产能不足的电芯厂争相锁定代工厂,导致部分热门电芯品种的代工产能开始紧缺。除此之外,海

外订单也已经出现外溢情况。

综合来看,当前订单外溢是产能、价格及市场博弈多重因素作用的结果。

龙志强表示,电池厂扩产需经历土建、设备采购、安装调试、投产爬产等诸多环节,通常需要一年以上时间,而本轮下游需求呈集中爆发态势,引发短期供需错配,头部厂商产能无法满足既有客户保供需求,导致部分订单外溢。

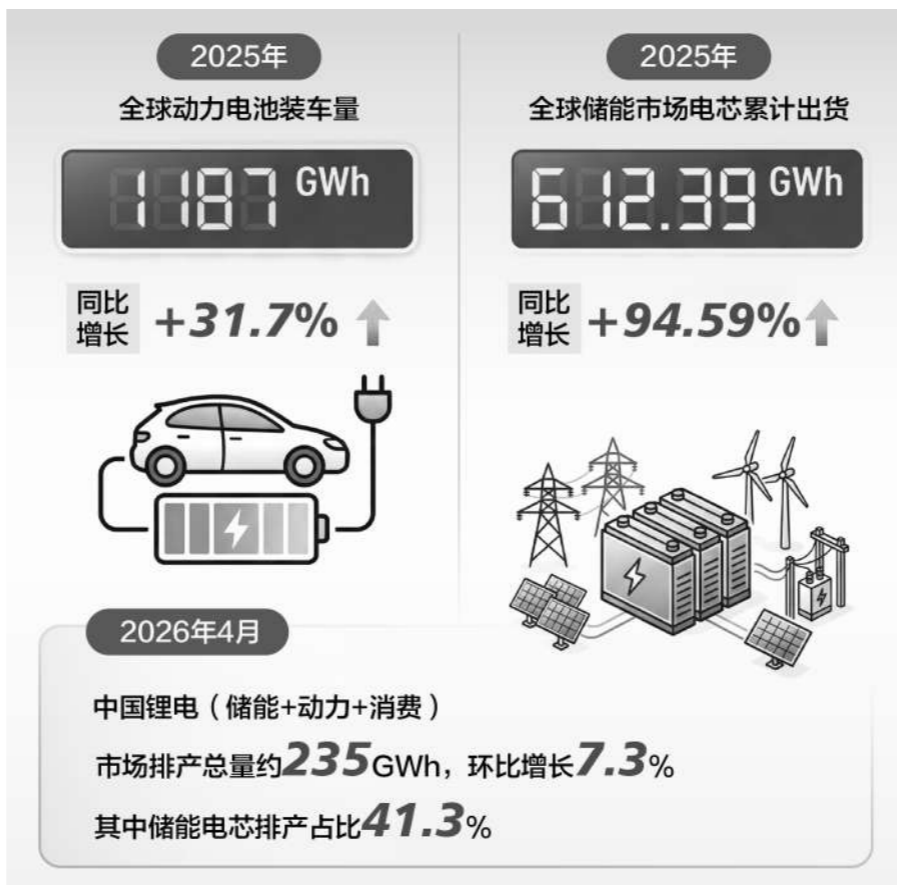
除此之外,受原材料价格上涨影响,头部电芯厂率先启动涨价,中小厂商的产品价格相对来说更具优势,也成为吸引客户的抓手。“今年年初,头部与中小厂商的电芯价差一度达到5分/Wh,目前虽然有所收窄,但却仍维持在可观区间。”李亦沙表示。

值得一提的是,在供给紧缺背景下,头部厂商主动将产能让渡给利润率较高的产品,并择优筛选客户,推动部分订单

各方发挥各自在相关领域的核心竞争力和资源,促进宁德时代与中恒电气围绕绿色ICT基础设施、交通电动化、新型电力系统(算电协同)等领域开展相关业务及战略合作,整合资源禀赋,赋能公司发展。

框架协议显示,宁德时代拟以41亿元认购中恒科技投资新增注册资本1441.18万元,出资方式为货币及股权。在增资对价中,宁德时代拟以其所持时代天源(深圳)科技有限公司(下称“时代天源”)99.6970%股权作价11.96亿元(暂定金额,以时代天源100%股权暂估估值12亿元测算),具体以届时时代天源股权评估值为依据;增资对价扣减时代天源股权作价的剩余部分为货币出资(现金支付)。

目前,中恒科技投资注册资本为1500



图片来源:AI生成

向外围厂商溢出。

“据我们调研,头部电池厂在4月的排产策略中,明显将产能倾斜给了具备出海溢价的高压三元动力订单,以及绑定长协的欧美储能大单。”大东时代智库(TD)创始人罗焕塔透露。

瑞浦兰钧相关负责人近期也表示,公

司正在把有限的产能,分配给能带来健康利润的优质订单,对于超大订单动态评估交期与产能匹配度,必要时优先保障。

龙志强表示,对于规模不是很大的下游客户而言,转向中小电池厂不仅能够实现保供,还能获得更好的商务条件,在博弈中争取更多主动权。

## 3 中小电池厂迎发展契机

订单外溢为二三线及中小电池厂带来发展契机,但这一窗口期能够持续多久,关键在于企业能否在机遇与挑战中找准平衡,把握先机。

“借助外溢订单,中小电池厂得以快速上量并加速积累客户资源,在降低企业单位运营成本的同时,有望优化业务结构,在新的合作中酝酿更多商机。”龙志强表示。

不过,规模效应并不等于赚钱效应。“当前订单外溢已经进入到中后期,优质且长期的订单已被头部厂商锁定,中小厂商承接的大多是对成本较为敏感的业务。”罗焕塔表示,“据我所知,储能领域314Ah主流电芯订单外溢情况明显,价格竞争也最为激烈,很多中小厂商几乎是贴着成本线报价,虽然订单饱满但盈利有限。”

与此同时,在原材料涨价压力下,锂电下游现金流和成本管控能力面临严峻考验。“与头部厂商相比,中小厂商议价能力较弱,上下游经常存在账期错配,在日常经营中需要垫付资金,承接外溢订单放大了销量,同样也会放大现金流压力。尤其是交付周期较长的储能订单,如果对原材料价格波动预判不足,可能会出现违约或硬着头皮亏本交付的情况。”李亦沙称。

在罗焕塔看来,外溢订单的可持续

性也存在不确定性。“承接订单只是开始,电池产品的质量需要在后续项目运营中被持续检验,如果相关厂商在产品一致性、安全性与稳定性上出现短板,不仅难以留住增量客户,还可能面临高额赔偿。”他说。

需要关注的是,当前锂电行业景气度高涨,业内掀起新一轮扩产潮,后续阶段性供需矛盾有望缓解,订单外溢效应或将随之减弱。

多位受访人士表示,当前锂电行业竞争已跳出单纯的规模比拼,转向技术、市场、成本、供应链等多维度较量,本轮订单外溢更像是企业综合能力的“试金石”和“放大器”,将进一步加速行业分化与格局重构。

“未来锂电池赛道将呈现‘头部地位稳固、二三线加速突围’格局,行业排位仍有较大变数。”李亦沙表示,在技术层面,储能行业大电芯趋势明显,谁能够实现500Ah+大容量电芯稳定量产,将抢占先机;在市场层面,海外市场增量较大,且利润相对丰厚,具备出海能力的锂电企业将构筑核心竞争壁垒。

证券时报·人民智行研究院出品

# 沐曦股份:最早有望在2026年实现盈亏平衡

证券时报记者 王一鸣

4月8日,沐曦股份(688802)召开2025年年度业绩说明会,公司高层就下一代产品进度、未来发展规划等热点问题和投资者展开交流。

谈及下一代产品的研发进度及预期突破点,沐曦股份董事长兼总经理陈维良向投资者介绍,曦云C700系列是基于国产先进工艺开发的下一代通用GPU芯片,拥有更高的性能。曦云C700研发项目于2025年4月立项,目前正处于软硬件购置和产品开发阶段,芯片的核心设计、功能验证已大部分完成,正在进行更深入的性能调优。

性能方面,陈维良表示,曦云C700系列基于更高制程的国产先进工艺开发,并采用公司新一代GPU架构及指令集,同时将进一步扩展对FP4等低精度的计算支持,相比曦云C600系列整体性能更为强劲,定位是未来公司国产供应链的旗舰产品。凭借更加高效的训练及推理效率,曦云C700产品广泛适用于各类计算场景,可在曦云C600信创市场需求的基础上更深入应用于互联网等领域,客户范围和销售规模也将相应扩大。

沐曦股份为国产GPU头部厂商之一。此前财报显示,2025年公司实现营业收入约16.44亿元,同比增长121.26%;同期实现归属于上市公司股东的净利润-7.89亿元,较上年同期亏损收窄43.97%。业绩增长主要系凭借优越的产品性能及完善的软件生态,公司产品及服务获得下游客户的广泛认可与持续采购。

公司此前还预计2026年第一季度实现营业收入4亿元至6亿元,同比增长24.84%至87.26%;预计同期归属于母公司所有者的净利润亏损9075.72万元至18151.43万元,相比去年同期,亏损收窄21.93%至60.97%。

沐曦股份未来如何维持高增长态势,何时实现盈亏平衡,也是本次业绩会上投资者关注的话题。

对此,陈维良称,展望未来,AI芯片行业高速增长和国产替代加速将拓宽市场空间,公司产品具备良好的市场前景,营收增速预计保持高位,随着公司持续进行成本优化及费用控制,毛利率和期间费用率将趋于稳定,新产品的放量销售将持续为公司带来业绩贡献。公司2025年营业收入16.44亿元,预计营业收入还将稳步提升,最早有望在2026年实现盈亏平衡。

在发展规划层面,陈维良向投资者阐述,公司目前正处于从产品优势迈向市场领先优势的阶段,未来将在研发领域继续保持产品的竞争优势,在市场领域树立正面的产品品牌形象,不断提高市场地位和影响力。主要举措包括:聚焦云端、边缘算力市场,实现技术升级和新产品开发;坚持“1+6+X”发展战略,加大市场开拓力度;加速产业生态构建,一方面与上游国产供应链建立稳定的合作关系,另一方面与下游共建开放生态,推进MXMAGA软件栈开源共享,促进产业链上下游技术共同进步等。

# 铝价上涨效应显现 上市铝企一季度净利普增

证券时报记者 康殷

海外铝价大幅上涨,国内铝价也同步上行,推动上市铝企今年一季度业绩普遍增长。

明泰铝业4月8日公告,预计2026年一季度实现归母净利润6.5亿元至7亿元,同比增长48%至59%。

明泰铝业表示,公司紧抓高端智能装备、新能源、交通运输、包装容器等下游领域需求增长机遇,核心铝加工产品产销量同比实现稳健增长。其中,新能源汽车用铝板带箔、动力电池铝壳、新能源储能结构件、6/7系高端智能装备外壳料等高端产品销量增速显著,成为业绩增长核心驱动力。

明泰铝业指出,2026年第一季度,公司整体订单充足,海外出口业务竞争优势明显,废旧铝资源在原材料中占比较大,扩大产品的竞争优势及利润空间,铝价上涨产品售价同步提升,有效提升盈利水平;公司持续扩大再生铝使用比例,依托“再生铝保级应用+绿色低碳生产”技术优势,在“双碳”政策与欧盟碳关税背景下,低碳铝材产品国际竞争力显著增强,海外订单同比增长。

同日,明泰铝业发布2025年业绩快报,2025年实现营业总收入351.37亿元,同比增长8.71%;归母净利润19.77亿元,同比增长13.06%。报告期内,公司紧抓新能源、交通运输、电子轻工等下游领域结构性机遇,铝板带箔产销量同比稳健增长,推动营业收入保持合理增长。同时,公司持续优化客户结构与订单质量,聚焦高附加值、长周期订单,营收规模与盈利质量同步提升,整体运营效率与抗风险能力进一步增强。

值得注意的是,已预告今年一季度业绩的神火股份和天山铝业同样业绩亮丽。

神火股份4月7日披露业绩预告,预计一季度归母净利润22.5亿元,同比增长217.68%。报告期内,受电解铝产品售价同比上涨、主要原材料氧化铝铝价价格同比下降等因素影响,公司电解铝板块盈利能力大幅增强。

天山铝业业绩预告显示,预计一季度归母净利润22亿元,同比增长107.92%。公司业绩增长的主要原因为140万吨电解铝绿色低碳能效提升项目部分产能投产,电解铝产销量同比增长约10%;同时,电解铝产品销售价格同比上涨约17%,生产成本有效控制,同比有所下降,量价协同发力。

受中东局势的影响,近期国内外机构对铝供给表示担忧,纷纷看高铝价下一步走势。天山铝业3月30日在业绩说明会上表示,中东突发局势对全球铝供应链形成双重冲击:一方面,地缘冲突加剧了区域电解铝生产的风险,市场对供应中断的担忧升温;另一方面,能源价格上涨直接推高了海外电解铝企业的生产成本,尤其是欧洲及中东地区依赖天然气发电的铝厂,成本压力显著加大。



# 宁德时代拟41亿元战略投资中恒电气控股股东

证券时报记者 李映泉

4月8日晚间,中恒电气(002364)发布公告称,公司收到控股股东中恒科技投资通知,中恒科技投资及其股东朱国锭、包晓茹与宁德时代(300750)于4月8日签署《战略投资合作框架协议》,就宁德时代拟与公司开展战略业务合作并以增资方式向中恒科技投资进行投资等事宜达成框架性约定。

中恒科技投资股东朱国锭、包晓茹拟引进宁德时代对中恒科技投资进行投资,



上市公司资讯第一平台