

德业股份 20260826

德业股份 2026 年中期业绩分析及 2027 年展望

摘要

- 2026H1 净利 27.55 亿（+71.91%），新能源业务占比 94.57%，储能逆变器与电池包收入分别增长 109%与 244%。
- 2026 年收入目标上调至 240-250 亿元；Q3 排产逐月上升，预计 9 月达 20 万台，Q4 需求受出口退税取消预期驱动将进一步放量。
- 欧洲市场营收占比超 50%，乌克兰需求占欧洲 30%-40%且供不应求；东南亚、非洲离网市场替代柴油发电机需求翻倍。
- 储能逆变器毛利率稳定在 50%左右；电池包受电芯涨价及退税调整影响，Q2 毛利率承压，公司拟通过自研电芯与规模效应对冲。
- 工商业储能毛利率显著高于户储（逆变器 58%+，电池包高 8-10pct），2027 年将基于大电芯推出差异化大储及微网方案。
- 分红比例维持高位（中期占净利 75%），现金流充沛且无重大资本开支，预计高分红政策具有延续性。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营情况，包括收入、利润、各业务板块的表现以及关键运营数据？

2026 年上半年，公司实现营业收入 106.41 亿元，同比增长 92.23%；净利润 27.17 亿元，同比增长 78.53%；扣非净利润 25.7 亿元，同比增长 75.81%。若扣除股份支付影响，净利润为 27.55 亿元，同比增长 71.91%。其中，第二季度单季实现营业收入 61.82 亿元，净利润 15.29 亿元，扣非净利润 14.23 亿元，环比分别增长 38.64%、28.7%和 24.06%。公司中期拟派发现金红利 20.37 亿元（含税），占半年度净利润的 74.96%。从收入结构来看，新能源业务上半年收入达 100.36 亿元，占主营收入的 94.57%。其中，逆变器销售收入 51.32 亿元，同比增长 94.09%，储能逆变器在其中贡献了 43.85 亿元（同比增长 109.43%），户用储能和工商业储能分别为 34.17 亿元和 9.68 亿元，同比增长 134.68%和 51.72%。组串式逆变器收入 4.58 亿元，同比增长 6.09%；微型逆变器收入 0.57 亿元，同比减少 32.47%。储能电池包业务实现销售收入 48.94 亿元，同比增长 244.12%。环境电器业务收

入为 5.76 亿元，占主营收入的 5.43%，其中除湿机收入 3.55 亿元，同比减少 13%。热交换器业务因产品结构调整，对外销售基本剥离，收入同比减少 97.07%至 0.25 亿元。在毛利率方面，2026 年上半年公司综合毛利率为 37.54%，同比提高 0.1 个百分点，主要得益于低毛利的热交换器业务占比下降。逆变器毛利率为 46.83%，同比微降 1 个百分点，公司通过产品迭代、精益生产和规模效应，在美元汇率下降 4.75%及电子物料价格上涨的不利情况下保持了毛利率的相对稳定。储能电池包毛利率为 28.91%，同比降低 6.1 个百分点，主要受电芯价格上涨、美元汇率下跌及出口退税政策调整影响。除湿机毛利率为 32.64%，因铜等原材料价格上涨同比降低 3.4 个百分点。费用方面，上半年期间费用率为 9.34%，同比提高 1.94 个百分点，主要原因是美元及欧元汇率下降导致汇兑损失增加，财务费用由去年同期的-1.7 亿元增至 1.7 亿元，其中汇兑损失达 2.3 亿元。运营数据方面，上半年逆变器总销量为 115.3 万台，其中储能逆变器 63.08 万台（户储 57.03 万台，工商储 6.05 万台），组串逆变器 42.77 万台，微型逆变器 9.46 万台。从收入结构看，储能逆变器占比约 90%，组串和微逆合计占 10%左右。单瓦价格方面，微逆为 0.31 元/W，组串为 0.16 元/W，储能为 0.54 元/W。自有品牌“德业”占比持续提升至 92%。市场分布上，亚洲和欧洲各占逆变器销售的约 40%，非洲占 12%。储能电池包上半年总销量为 7.04GWh（户储 4.36GWh，工商储 2.67GWh），销售台数为 82.25 万台（户储 50.76 万台，工商储 31.5 万台）。其市场分布同样集中，欧洲占比近 60%，亚洲占 20%，非洲近 15%。主要电芯供应商包括鹏辉、亿纬、振力、赣锋和比亚迪等头部企业。

公司在香港上市的进展如何？

目前公司正在等待证监会国际司的备案，其他审核环节基本没有太大问题。预计可能在今年第四季度或 2027 年春节前获得备案并完成发行，但具体时间取决于国际司的审批进度。

当前各细分市场的需求情况如何，以及公司第三、四季度的排产和发货趋势是怎样的？

从市场需求看，东南亚目前因处于雨季，需求环比有所下降。非洲和中东市场则保持平稳并有略微增长。主要的增长动力来自欧洲，特别是西班牙、意大利以及乌克兰、罗马尼亚等东欧国家，增长势头非常明显。基于当前的市场需求，第三季度的排产情况良好，呈现逐月上升的趋势。具体来说，本月（8 月）排产约 15 万台，下个月（9 月）预计将达到 20 万台左右。第四季度的整体情况预计将与第三季度持平或实现略微增长。

欧洲市场的具体增长驱动因素是什么，其在公司业务中的占比以及内部各国的需求分布情况如何？

欧洲市场的增长主要由几个因素驱动。首先，当前正值夏季高温，电力需求旺盛。其次，乌克兰地区的电力供应持续紧张。具体到国家层面，西班牙市场自去年经

历一次大停电后，需求被激发并逐月环比上升。意大利市场此前业务占比较小，但随着品牌知名度的提升，销量增长迅速。在近几个月，欧洲市场在公司总业务中的占比已超过 50%。预计到 9 月份，仅欧洲市场的需求就可能达到 10 万台以上。在欧洲内部，乌克兰的需求尤为突出，约占整个欧洲市场份额的 30%至 40%，月需求量可达三四万台。其他欧洲国家，如西班牙、意大利等，每个国家的需求量大约在七八千到一万套。

乌克兰市场的需求可持续性如何，以及公司如何看待其未来的市场走向？

乌克兰市场目前的需求量相当大，呈现供不应求的状态，公司在该市场的库存已经售罄。公司进入乌克兰市场已有三四年时间，需求逐年上升。去年冬季，由于取暖等生活需求，市场需求不降反升。从当前趋势看，今年的需求比去年更为旺盛。考虑到战争短期内没有结束的迹象，预计到明年春季，该市场的强劲需求将持续。未来的市场走向很大程度上取决于战争的进展。

面对 9 月份预计超过 30%的产量增长，公司的供应链能否满足需求？

供应链方面没有问题。公司原计划在 8 月和 9 月提升产能，虽然产能提升需要一定时间，但到 9 月份，产能可以完全跟上增长的需求。

鉴于上半年业绩优异，公司是否会更新年初提出的全年 200 亿收入目标？

公司年初设定的目标是既定的，全年将按照这个目标去执行。

请问公司 2026 年全年的收入目标是否有调整，以及对 2027 年的展望如何？

公司年初设定的新能源业务收入目标为 160 亿元，后上调至 200 亿元，目前内部目标已进一步调整至 240 亿元左右。加上家电业务，公司 2026 年全年的整体收入目标是向 250 亿元努力。对于 2027 年的目标，预计会再上一个台阶，具体数字将在 2026 年年底或发布三季报时根据情况判断。可以参考 2026 年三、四季度的业绩表现进行大致推算。

公司 2026 年上半年电池包业务收入增速显著，但二季度毛利率有所下滑，请问具体原因是什么？另外，能否提供电池包业务未来的营收指引、当前电池包及储能逆变器的毛利率水平，以及电池包的自供比例规划？

2026 年二季度电池包毛利率承压主要由三个综合因素导致：第一，锂电池原材料价格在二季度有一次较明显的上涨，导致电芯采购价格上升；第二，出口退税的减少对毛利率造成了一定影响，这部分成本难以完全传导给市场；第三，美元汇率的波动。基于上述情况以及新产能的释放，公司主动进行了一些调整。为扩大电池的自配比例和销售额，公司调整了部分销售价格以提高市场竞争力。目前，二季度及三季度电池包业务均处于满产满销状态。展望 2026 年下半年，随

着三季度新生产线的投入，出货量将在二季度的基础上实现非常明显的环比增长，预计将持续保持满产满销。公司会根据市场竞争和客户需求适当调整销售价格，以快速扩大市场占有率。此外，由于锂电池系统的 6 个点出口退税将于 2027 年 1 月 1 日取消，预计 2026 年四季度的市场需求将有明显增加，公司正在积极准备供应链和产能以满足这一需求。在产品结构方面，目前低压电池（主要用于户储）与高压电池（主要用于工商业储能系统）的出货数量比例约为 6:4，预计 2026 年全年将维持这一比例。

考虑到近期 PCB 和芯片供应紧张且发货周期延长，这是否会影响公司的出货？目前各地区的库存情况如何？另外，零部件供应问题是否会加速公司导入下一代大电芯（如 817）的进度？

关于下一代大电芯的导入，目前整个行业的进度比预期要晚，主要因为成熟的大电芯在稳定、高品质、低成本出货方面仍面临良率和产线问题，尚处于起步阶段。公司已开始为 2027 年的产品进行技术储备，并与主流电芯供应商就下一代大电芯的技术路线展开探讨。预计将在 2027 年上半年推出第一代基于 600Wh 甚至 700Wh 级别大电芯的产品线，并在 2027 年下半年形成批量交付能力，这与主流电芯供应商预计在 2027 年二、三季度实现高品质的量产节奏相匹配。关于电子料供应，PCB 板和半导体器件确实比较紧张，PCB 板的交期接近 40 至 45 天，这使得产能提升需要时间，订单响应速度无法在一个月内完成。供应商对公司的支持力度较大，价格方面虽有新一轮小幅上涨，但现已趋于稳定。公司将通过增加原材料储备来应对，成本端则因第六代储能机已进行相应调整，毛利率基本能维持稳定。库存方面，东南亚和澳大利亚因雨季及补贴退坡因素尚有部分库存。而在非洲和欧洲市场，受近期高温天气和乌克兰电力短缺影响，需求提升，库存已几乎为零。公司目前需要及时补充这些地区的库存以满足渠道的正常销售。

2027 年 1 月 1 日起锂电池系统出口退税将取消 6 个点，这是否会导致 2026 年的需求被提前释放？这对 2027 年的需求节奏会产生何种影响？

针对 2027 年 1 月 1 日出口退税取消的影响，公司已在提前准备。基本思路是，首先会全力支持客户为规避 6% 成本增加而产生的提前备货需求；其次，公司会控制自有渠道的库存，以确保 2027 年一季度（包含 2 月份春节淡季）产销的稳定。不过，市场也受到其他因素影响。目前锂电池原材料价格随着旺季到来在持续小幅上涨，到四季度主材成本的增加可能会抵消因出口退税政策变化而产生的备货热情。公司正密切关注供应链成本变化，以平衡客户需求和自有渠道的合理库存规划，确保 2027 年一季度平稳度过市场波动。

对于即将取消的 6% 出口退税，公司后续会将其成本完全传导至客户端吗？这对公司的市场竞争力有何影响？

根据过往经验，出口退税变化带来的成本很难 100% 传导给客户端，这是整个行业面临的现状。公司的应对策略是通过扩大生产规模、技术改造来降低制造成本

和管理成本。2026 年，公司的人均产值提升显著，相关的管理和制造成本下降很快。公司将努力通过大规模采购和制造降本，主动吸收一部分退税政策带来的影响，同时向终端传导一部分成本。从另一个角度看，这一政策变化也带来了机遇。这 6 个点的退税取消对那些低价、小品牌的电池制造企业影响会远大于像德业这样具备规模和品牌优势的公司。因此，预计到 2027 年，通过自身的成本优化和部分成本吸收，公司在全球电池包市场的竞争力和市场占有率方面将形成更强的优势。

请介绍一下公司工商业储能业务（含电池包）在 2026 年和 2027 年的营收体量预期、毛利率水平，以及当前的主要市场、客户画像和竞争优势？

2026 年上半年，工商业储能业务（含逆变器和电池包）的营收占比约为 30%。工商业储能逆变器的毛利率水平较高，大约在 50%以上，具体来看，当前约为 58%以上，显著高于户用储能逆变器。工商业储能电池包的毛利率也比户用电池包高出约 8 到 10 个百分点；作为参考，如果户用电池包的毛利率为二十几个点，工商业储能电池包的毛利率至少会高出 5 个百分点。公司的渠道已覆盖全球市场，包括亚非拉的发展中市场和欧美等发达市场，因此工商业储能业务的市场分布也较为平均。相较于竞争对手，公司的主要优势体现在产品稳定性以及离网性能方面。公司推出的 PCS 系统和微网系统是许多友商所不具备的，有能力搭建兆瓦级乃至十兆瓦、二十兆瓦级别的离网项目。这些技术优势使得产品通常能享有 10 个百分点左右的溢价。

对于公司 2026 年第三季度及未来的毛利率，尤其是在电池包业务方面，有何展望？考虑到碳酸锂价格波动和电子元器件涨价等因素，短期和长期的毛利率趋势如何？

从逆变器业务来看，预计第三季度的毛利率将保持稳定，波动幅度不会超过一个百分点。这主要是因为第三季度对终端客户的售价与第二季度相比没有调整。成本端虽然 PCB 板等电子元器件价格有所上涨，但外壳、钣金件和电感等部件价格保持稳定。此外，公司在第三季度推出了第六代户用储能机（单相和三相）以及迭代后的第二代 50 千瓦高压三相储能逆变器，这些新产品的推出也有助于维持整体毛利率水平。目前，微逆和组串逆变器的毛利率约为 30%左右，而储能逆变器则稳定在 50%左右。对于电池包业务，2026 年下半年的毛利率展望趋于保守。主要原因在于材料成本仍在上涨。公司 2026 年上半年电池包出货量约 80 多万个，预计全年出货量将超过 200 万个，下半年增量显著。当前阶段，公司的首要目标是扩大电池包的自配率和市场占有率。因此，预计下半年毛利率将在第二季度的基础上有轻微下降，但由于出货量扩大，降幅不会非常明显。展望 2027 年，影响毛利率的因素有两方面。一方面，6%的出口退税政策调整会带来影响。但预计在 2026 年第四季度末的集中出货期过后，2027 年上半年的锂电池材料成本有较大概率会大幅下降，这将在一定程度上抵消退税政策带来的成本增加。另一方面，公司在 2026 年下半年将陆续向市场投放一些中高端产品，其主要贡献将在 2027 年上半年开始体现。这些中高端产品在成本控制和销售毛利方面表现更优，将为

2027 年储能电池包的整体利润率带来积极贡献。综合来看，保守估计 2027 年全年的毛利率水平将与 2026 年第四季度基本持平，但其中仍存在成本和市场价格等不确定性因素。

关于计划推出的电池包中高端产品，能否提供更详细的信息，例如产品类型、主要目标市场等？

新推出的中高端产品目前主要集中在户用储能领域。其主要目标市场是欧洲、日本、澳大利亚等发达国家。产品目前处于量产前期，预计将在 2026 年第四季度实现量产，并从 2027 年起为公司业绩带来贡献。关于产品的更具体信息，现阶段不便披露。

2026 年第三季度欧洲市场的需求情况如何，尤其是在传统的夏季休假期间？能否具体分析欧洲各国的出货情况，以及需求增长主要来源于户用还是工商业储能？

欧洲市场第三季度实际上是旺季而非淡季。虽然 7 月份可能有短暂的休假，但从 7 月底到 8 月份，市场需求增长非常明显。目前来看，西班牙、意大利、罗马尼亚、波兰、保加利亚、匈牙利、德国以及乌克兰等市场的需求都表现良好，每个市场的出货量大约在五六千套到一万多套的水平。德国市场的销量也已开始逐步起量。预计这波需求至少可以持续到 2026 年底至 2027 年初，其中乌克兰市场的需求量预计还会进一步上升。当前欧洲市场的需求增长主要还是由户用储能驱动，工商业储能虽然也有较大增长，但整体体量上仍是户用储能占主导。

英国市场的储能需求是否有爆发的迹象？

英国市场的需求爆发可能要到 2026 年年底，大约在 11 月或 12 月。公司计划参加 9 月下旬在英国举办的能源展，届时将与客户进行详细沟通，预计到那时会有更明确的市场信息。

公司在大型储能（大储）业务方面，产品和市场端有哪些最新进展？

公司在 2026 年的大储业务主要有两个目标。首先是在国内落地示范性项目，预计 2026 年将有约 1. X GWh 的示范项目落地，其中一部分在年内并网，另一部分于 2027 年上半年并网。这些项目主要用于团队实践和产品验证，公司已为大批量制造交付做好准备。其次是进行海外市场布局。在欧洲，大储产品的市场准入工作已基本完成，目前正在德语区、南欧和东欧地区洽谈项目，有望在 2026 年内签署首批欧洲大储项目。在东南亚市场，随着光伏配储和独立储能商业模式的成熟，公司正在菲律宾、越南、泰国、马来西亚和印尼等国积极布局，展望 2027 年在该地区获得较大规模的大储订单。目前，大储业务对公司而言是作为补充，公司对项目的利润率和质量要求非常高，与一些以大储为主业的同行不同，公司对单个项目的利润率和现金流都有较高标准。2026 年的核心任务是完成大

储产品的研发、大批量制造交付能力建设以及各市场的准入工作。展望未来，公司计划在 2027 年基于新一代大电芯（如 6xx、7xx 系列）推出差异化的大储产品，不仅覆盖电网侧大储，还将涵盖微电网、离网及独立电网等系统解决方案。2026 年内，公司也会在示范项目中批量应用自研的微电网控制器和 EMS 技术，以进行产品验证和团队培养。目前各项进展顺利。

2026 年一、二季度的数据显示，工商业储能电池包的结构占比约为三到四成，这似乎意味着户用储能业务的增速可能更快。请问如何看待今年户用储能增速超过工商业储能的持续性？户用储能的电池自配比例还有多大的提升空间？另外，今年工商业储能的增速与行业增速是否匹配，下半年是否有进一步提升的潜力？

今年上半年户用储能实现近乎翻倍的增长，其增速高于工商业储能主要有几个因素。首先，2 月份俄乌冲突导致油价大幅上涨，一度维持在 100 美元以上，目前仍在 80 美元左右，这极大地刺激了离网备电市场，尤其是对柴油发电机市场的替代需求，东南亚市场因此实现了翻倍增长。其次，欧洲今年天气炎热，加之乌克兰战争的影响，进一步提升了对安装便捷的户用储能的需求。公司在户用储能领域深耕多年，在品牌、口碑、渠道和客户方面积累了丰富的资源，因此能迅速抓住市场机遇。在电池包自配比例方面，随着户用储能逆变器的销售，电池包的适配比例通常在 1:1.5 到 1:2 之间。当前客户越来越倾向于统一品牌和统一售后服务，德业品牌的电池包具备 5%至 10%的溢价能力，客户接受度高。通过控制系统和电池包的整体价格，公司能进一步提升自有品牌电池包在户用储能系统中的配套占有率。此外，电池包正逐步转向大电芯，例如 16 度电的电池包相比 5 度电的产品，每度电成本可降低 20%至 25%，性价比优势显著，也更符合家庭用户的需求。工商业储能方面，由于其投资规模较大，市场尚未出现强有力的刺激因素，整体市场的形成仍在逐步过程中。因此，在多重因素的综合作用下，户用储能的生长速度暂时快于工商业储能。不过，工商业储能市场也在逐步增长，预计从 2026 年底到 2027 年会有更明显的增长。当前工商业储能发展的主要制约在于系统成本，包括大功率逆变器 and 高压电池包。如果系统成本能进一步下降，工商业储能的需求将得到有效激发。

目前户用储能的自有品牌电池配套比例大约是多少，展望明年（2027 年）可能达到什么水平？以及工商业储能的自有电池配套比例和主流系统配置时长是怎样的？

户用储能的自有电池配套比例在不同市场存在差异。在欧洲市场，自配比例非常高，可能已达到 60%至 70%。但在东南亚等市场，由于存在大量廉价电芯制造商，其产品占据了较大市场份额，因此我们产品的配套中采用友商电池的情况还比较多。工商业储能方面，自有电池的配套比例非常高，预计 80%以上都配套了我们自己的电池。至于系统配置时长，目前工商业储能系统普遍至少配置一小时或以上。

在大型储能（大储）领域竞争日益激烈，请问公司的业务优势体现在哪些方面，例如应用场景或技术特点？对于这项业务未来的盈利能力，特别是明年（2027年）放量后的展望是怎样的？

首先需要明确，大型储能（大储）业务目前在公司储能板块中并未设定过高的增长预期。我们定义的大储产品，是以集装箱为形态的储能系统，其应用场景不仅限于电网侧的削峰填谷、独立储能电站或新能源配储等单一市场，而是可以广泛应用于工商业储能、离网及微网等多种场景。我们致力于打造的是可支持兆瓦级至几十兆瓦级的储能系统解决方案。我们的产品规格覆盖从800多千瓦时到1兆瓦时、2兆瓦时、4兆瓦时，再到现在的5兆瓦时，未来可能扩展至6兆瓦时或更大容量。这些产品方案适配多种交流电压等级，如400伏、600伏、800伏等，以满足不同场景的需求。因此，我们目前没有计划参与中东等地区吉瓦时甚至十吉瓦时级别的大型光伏电站配储招标项目。展望未来，至少到2027年，我们的大储业务仍将聚焦于高附加值的系统解决方案市场，并对项目的质量、利润率和现金流进行严格考核。我们的目标市场是所有电价高昂或无电的区域。例如，今年我们已在非洲交付了首个应用于矿区无电场景的离网大储项目；在东南亚，我们正在洽谈海岛离网项目；在欧洲，则涉及节能和光伏微网等应用。我们将逐步发挥在系统级解决方案和多场景应用方面的优势。

关于电池包业务，为了提升配套率 and 市场份额，公司在价格策略上是如何考虑的？是已经进行了一轮降价后续将保持稳定，还是会根据市场情况持续调整？另外，展望明年（2027年），您认为哪个区域市场最具增长潜力？

公司的定价和利润率策略是动态的，主要受两方面因素影响：一是自身的成本控制能力，其中电芯是主要部分；二是市场竞争状况。总体的思路是，随着出货量、销售额和市场占有率的提升，我们会适度调整毛利率以换取更高的市场份额。目前在一些对价格敏感的市场，客户仍会选择更便宜的电池，因此我们除了提供更优的智能系统解决方案外，也在不断打造更具性价比的产品。为增强成本控制能力，我们已开始与电芯供应商合作，定义德业自己的电芯体系。第一代定制化电芯计划于2026年四季度下线。通过根据目标市场的典型应用场景来定义电芯的性能和材料，我们能够优化电芯的性价比，使其更符合市场需求。预计从四季度开始，自研定义电芯的量产将对整体成本控制产生巨大贡献。随着采购额的增加，我们在电芯供应链上的话语权也将越来越强。关于明年（2027年）的市场增长潜力，我们将从产品端和市场端进行规划。在欧洲，乌克兰、西班牙、罗马尼亚和意大利等市场，经过多年的渠道布局，今年已初见成效，预计能够保持稳步增长。此外，传统的离网市场也具备巨大潜力，主要包括整个非洲片区，以及中东的叙利亚、也门、黎巴嫩和阿富汗等地区，这些区域对离网储能的需求依然非常旺盛。

公司对离网逆变器、一体机以及工商业储能等新业务在 2027 年的增长预期和产品规划是怎样的？

公司在 2026 年年初为离网逆变器设定了月销 5 万台的目标，目前已实现月产 2-3 万台。鉴于市场对 IP65 离网机的认可，公司预计 5 万台的月度目标将很快实现，并计划在 2027 年将月销量提升至 10 万台。为支持这一目标，公司已规划推出 8 千瓦、8.8 千瓦、12 千瓦的单相离网机以及裂相离网机，并与电池部门协同设计了高性价比的电池包产品。参考深圳、东莞地区离网机厂家年销近 600 万台的市场体量，该业务板块有望为逆变器和电池包的销售带来显著增量。在产品形态方面，为提升竞争力，公司即将推出一款在价格上具有显著优势的一体机产品。预计该产品在 2027 年能带来每月至少 1-2 万台的增量，并按 1:1 或 1:2 的比例配套销售电池包。此外，公司在高压户外工商业储能领域也进行了重要布局，相关产品计划于 2026 年 9 月至 10 月开始量产，预计将在第四季度对营业额产生明显贡献。综合来看，尽管当前基数较大，但通过抓住市场机遇和新产品布局，公司对 2027 年的增长充满信心。

公司未来的分红计划是否会延续当前半年报的高比例分红政策？

公司近几年的分红比例一直保持在较高水平。本次中期分红后，年度分红计划将根据全年的利润水平进行评估。考虑到公司目前现金流状况良好，且没有重大的资本开支计划，预计将延续高比例的分红政策。

近期提及的电池消费税（从 2% 提升至 4%）是否会对公司的成本产生影响？

国内的电池消费税政策，无论是 2% 还是 4%，对公司的出口业务没有影响。因为出口产品的消费税是全额退还的，目前主要受增值税退税政策的影响。

考虑到 2026 年 5-6 月澳洲等市场出现的价格竞争，公司对 2027 年 PCS 和电池包的价格趋势及盈利能力有何展望？

在电池包业务方面，尽管当前利润率略有下降，但毛利率和净利率水平在行业内仍保持优秀。公司有信心和机会维持行业领先的盈利能力。在逆变器方面，作为电力电子产品，其成本和售价逐年调整是正常趋势，预计年度调整幅度在 10% 左右。公司通过持续的研发降本和产品迭代来维持毛利率水平。例如，户用储能产品已迭代至第六代，并且通过从 IGBT MOS 方案转向碳化硅、氮化镓等第三代半导体方案，不断提升产品功率密度、缩小体积，从而在产品迭代中维持现有毛利率。同时，市场需求也在从 5 千瓦向 6 千瓦甚至 8 千瓦升级，公司通过不断了解市场需求进行产品更新。因此，预计短期乃至未来一两年内，逆变器的毛利率不会出现大的问题。

