鼎胜新材 20260831

电池铝箔需求旺盛产能锁定，海外转产与结构优化驱动盈利增长

摘要

- 2026H1 经营现金流净额 7.4 亿元，同比增 168%；Q2 单吨利润约 3,600 元，盈利水平稳健。
- 电池铝箔需求火爆，2026 年出货目标 28 万吨；2027/2028 年出货目标分别约 38 万/45 万吨。
- 产能持续扩张，2026 年底年化产能将达 35 万吨；2027 年拟通过技改增产 3 万吨，产能已被大客户锁定。
- 涂碳箔受储能驱动产量翻倍，2026H1 占比 24%，目标占比 30%；钠电池铝箔 2027 年预期出货约 4,000 吨。
- 海外需求强劲，计划 2026 年底启动泰国工厂转产电池箔（约 1 万吨），海外单吨利润显著高于国内。
- 行业扩产趋于谨慎，电池厂扩产快于铝箔供给；公司通过传统箔转产电池箔优化结构，提升整体盈利能力。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的主要经营财务数据？

2026 年上半年公司实现营业收入约 154.66 亿元，同比增长 16%；实现归母净利润 4.8 亿元，同比增长 155%。若扣除因员工持股计划产生的股份支付影响，净利润规模约为 4.84 亿元，同比增长约 157%。受益于产品结构调整和客户账期缩短，上半年经营活动产生的现金流量净额达到 7.4 亿元，同比增长 168%。整体经营情况符合此前半年报业绩预告的区间中值。

基于上半年的业绩，公司对 2026 年下半年的出货量、盈利趋势以及产能规划有何展望？同时，明后两年的扩产计划和市场需求情况是怎样的？

公司每个季度的总出货量约为 25 万吨。2026 年上半年，传统产品业务表现平稳，电池铝箔板块则逐步上升，总出货量较 2025 年同期增长约 4 万吨。展望下半年，

第三季度传统空调箔业务将进入淡季，而电池铝箔市场则进入传统旺季，且今年的市场需求尤为火爆，订单量持续增长，产能排产紧张。 为应对市场需求，公司下半年将有新增产能释放，主要来自内蒙古基地。预计下半年每月将有约5,000 吨的产能爬坡，其中光箔每月新增产能爬坡约 1,000 吨，涂碳箔每月新增产能爬坡约 600 至 800 吨。到 2026 年底，公司将形成 35 万吨的年化产能，届时月产能将从目前的 2.5 万吨提升至接近 3 万吨。尽管当前订单量已超过每月 3 万吨，但产能释放仍是关键。2026 年全年的出货量目标为 28 万吨，考虑到下半年光箔和涂碳箔产能均处于快速爬坡阶段，这对生产效率和合格率提出了较高要求。 对于未来规划，2027 年的目标是通过技术改造转产增加 3 万吨产能，出货量目标预计在 38 万吨左右。2028 年计划新增 5 万吨产能，届时出货量有望达到 45 万吨左右，保持 20%至 30%的稳健增长。涂碳箔产能也将持续增长，预计每年增加 2 至 3 万吨，以满足市场需求，特别是储能市场的快速增长。今年涂碳箔产量已接近翻倍，主要由储能需求驱动。 从客户端看，头部客户对 2027 年的扩产计划非常积极，需求展望乐观，多家客户提出了翻倍的保供需求。因此，预计至少在 2027 年全年，市场仍将处于紧张状态。同行的新增产能预计在 2027 年也难以完全满足市场增长。为应对海外需求的增长，公司计划于 2026 年底启动泰国工厂部分产能向电池铝箔的转产。

关于产能转产的具体情况，例如泰国工厂的转产，是否方便实施？技术改造转产需要多少时间和投入？

公司的转产并非所有设备都适用，主要是针对部分设备状态较好的单双零箔生产线进行改造。对于一些原用于生产板带箔的老旧设备，则需要进行全面的技术升级改造，并配套大量后期设备。根据公告，技术改造项目预计投入约 1.23 亿元。

公司第二季度的单吨盈利水平如何？

2026 年第二季度的单吨利润经测算约为 3,600 元。

对于 2026 年第三季度的盈利趋势，尤其是在价格调整和涂碳箔比例提升方面的展望如何？

2026 年第三季度的盈利总体将保持平稳。涂碳箔业务正处于产能爬坡阶段，其增长贡献在第三季度不会特别明显，预计将在第四季度集中体现。价格方面，自 2026 年 5 月起已进行过一轮价格上调，因此第三季度加工费基本稳定，并未出现普涨，仅针对个别客户有小范围的价格调整，这与之前每吨上涨 500 至 1,000 元的情况不同，对整体盈利影响不大。目前的工作重点更多在于优化商务条款，例如缩短客户账期，并与长期合作的客户沟通以保障供应。未来的盈利增长将主要依靠产量提升以及与大客户在量价两方面共同成长。

关于钠离子电池铝箔业务，目前的进展、市场看法以及未来的出货量预期是怎样的？

钠离子电池铝箔方面，公司已开发并与客户交流至少三款产品，以满足不同客户对性价比和研发的侧重需求。目前，多种方案都在试用阶段，包括涂碳箔和公司推广的其他新品，接触和送样的客户数量很多。尽管小批量订单预计将从 2026 年第四季度开始出现，但真正的规模化量产预计将由主要的大客户率先实现。对于 2027 年，预计钠离子电池铝箔的出货量可能达到三十几万吨的水平。不过，当前还没有客户明确给出 2027 年大规模放量的具体吉瓦时计划。公司正通过专门的团队，向在铝箔技术方面研究可能不够前沿的客户推广先进产品。

考虑到行业内对 2027 年第一季度需求可能因“抢装”而减弱的担忧，目前订单的可见度如何？

尽管精确预测 2027 年第一季度的订单情况尚有难度，但头部客户的扩产意愿和信心依然较强。许多客户已经提出了 2026 年下半年及 2027 年的增长需求和保供计划。根据历史经验和部分客户的预测，第一季度需求可能出现 10%至 20%的季节性回调，这在预期之内。即便有所回调，鉴于 2026 年下半年的显著增量，整体需求基础依然稳固。同时，考虑到年底行业内实际释放的有效产能增量有限，加上公司通常会在第一季度进行备货，因此对满足大客户在淡季的基本保供量充满信心。

2027 年的产能锁定情况如何？有多少客户已经签订了保供协议？

有相当多的客户已经就 2027 年的产能与我们签订了保供协议。基本上，2027 年的产能大部分已被客户锁定。

公司当前的客户结构是怎样的？前五大客户的出货占比以及主要客户的份额情况如何？

公司的客户结构没有发生重大变化，依然以与主流大客户的长期合作为主，合作过程中存在正常的微调。除了头部客户，公司也同样重视那些发展稳健、兼顾动力与储能市场的客户。在具体客户方面，2026 年对比亚迪的供货占比较小，与其他主要客户的合作则总体正常。同时，公司也在致力于丰富自身的产品结构。

从行业供需角度看，2027 年有效的供给规模预计是多少？考虑到行业内企业已逐步实现盈利，同行的扩产意愿如何？

行业整体的扩产意愿表现得较为谨慎和稳健，并未出现大规模（如 8 万吨、10 万吨级别）的扩产计划，电池厂的扩产速度似乎快于铝箔。电池铝箔的生产要求较高，这限制了其像普通铝箔那样大踏步扩产。同时，下游对铝箔产品的要求正变得越来越高，品类需求也日益多样化，例如对光箔的性能分级、涂碳箔以及适

用于钠电池的高达因值铝箔等。这种产品要求的提升和品类的分化，将使得不同供应商之间在技术和产品侧重上拉开差距。

下游电池技术（如快充、大电芯）的演进对铝箔产品的具体要求带来了哪些变化？

随着下游技术发展，对铝箔的要求已从早期相对简单的厚度规格（如 13μm、15μm）向高性能化、差异化方向演进。以大客户为首的电池厂正积极主导研发高性能铝箔，并愿意为此支付更高的价格。这些新产品对铝箔的性能要求更高，研发和试制过程复杂，对产能和设备能力也提出了挑战。新进入者或产能有限的厂商可能倾向于先生

对于产品价格，后续是否还有上调计划？具体的时间节点和调价策略是怎样的？

后续产品价格仍存在上涨机会，时间节点可能在今年（2026 年）年底。调价策略方面，不一定会采取普涨的方式，而是有侧重地进行结构性调整。同时，在客户选择上也会有所考量，会优先考虑与公司生产匹配度高的客户，对于难以匹配的订单可能会选择性放弃。

目前海外客户的业务占比情况如何？公司在海外市场的产能布局和客户拓展有哪些具体规划？

当前海外客户的扩产意愿强烈，主要原因包括对美国相关限制政策的担忧以及海外品牌自身的扩产需求。海外前四五的主流品牌客户，其增量需求基本都由我方满足，并且要求我们在中国以外的基地（如泰国）生产光箔并进行涂碳加工。这些客户，包括特斯拉、LG 等，均提出了明确的增产计划，例如明年（2027 年）开始在特定国家增加 5,000 吨或 1 万吨的需求。为满足这些要求，公司计划在今年（2026 年）年底左右，将泰国的两台轧机转产用于生产电池箔，预计新增产能约 1 万吨。

除了泰国基地，公司在欧洲是否有类似的转产计划？如果实施，预计规模是多大？

欧洲的日韩电池企业同样提出了在当地生产的需求，公司也认为欧洲市场存在机会。目前正在与客户就价格进行商谈，报价相对较高。客户对于在泰国和欧洲建厂的需求都非常迫切，相关商务条件的谈判已持续一两个月。大概率会先在泰国实施转产。如果泰国项目进展顺利，后续欧洲的布局也可能很快推进。若在欧洲进行转产，规模预计也在 1 万吨左右。

相比国内，泰国工厂供应海外客户的单吨利润水平如何？对于明年（2027 年）海外新增的约 2 万吨产能，出货量应如何预期？

泰国工厂供应海外客户的单吨利润肯定会比国内高。以食品包装箔为例，出口至美国的产品利润可以实现翻倍。对于明年（2027 年）海外新增的产能，考虑到产能爬坡因素，出货量可以按总产能的 50%进行预期。

国内新增产能所使用的新设备，在单位投资额或生产效率方面是否有优化？

国内新增产能的单位投资额不会有太大变化。此次投产的设备主要针对现有规格的缺陷进行了优化，能够匹配 580 安时等大电芯的宽幅尺寸要求，但单台轧机的产能不能提升。新建 5 万吨产能的总投资额约为 7.1 亿元，折合每 1 万吨的投资额约为 1.4 亿元，与之前内蒙古新建产能 1.2 亿至 1.4 亿元的水平相当。

公司对涂碳箔业务的未来占比有何展望？主要的目标客户群体是哪些？

涂碳箔的业务占比目标是做到 30%左右。目前，像宁德时代这类拥有自有涂碳产能的大客户，公司主要向其供应光箔。因此，涂碳箔业务的客户群体主要是二线电池企业。今年（2026 年）上半年，涂碳箔占比已达到 24%左右。不过，未来占比会受到光箔产能扩张速度的影响，如果光箔产能扩张快于涂碳产能，占比可能会有所回落。

公司对明年（2027 年）钠电池铝箔的出货量预期是多少？其生产线是否为专用产线，技术难点在何处？

预计明年（2027 年）钠电池铝箔的出货量在 4,000 吨左右，但这尚未得到最终确认。其生产线有一部分是与现有产线通用的，但也包含非通用部分，需要一些专用设备。技术难点主要在于涉及一些特定的化学工艺与装备。

目前，国外电池厂在公司的收入或出货量中占比多少？未来这一比例是否有提升空间？

目前，来自海外电池厂（包括其在中国的工厂，如 LG 南京工厂）的出货量占比约在 5%至 10%之间。LG 南京工厂的传统三元动力电芯光箔业务是长期合作项目，而其海外基地的涂碳箔业务是从今年（2026 年）二季度才开始的，因此后续占比结构会逐步提升。海外客户的需求增长虽然相对国内企业较慢，但其产品含金量高。除日韩厂商自供部分外，海外市场的增量需求基本由我方供应，因此未来海外业务占比和单吨利润均有提升空间。



公司欧洲工厂今年的经营状况如何，亏损是否有改善？

今年（2026 年）欧洲工厂整体处于减亏状态，呈现微改善趋势，预计亏损额将低于去年（2025 年）的 1 亿水平。具体来看，两个基地表现有所分化：规模较大的收购工厂经营状况在持续向好，而另一个较小的基地则未见明显好转，甚至有所恶化。但从合并报表层面看，总体是上升的。

在下游消费需求偏弱的背景下，公司传统业务（如空调箔、食品包装箔）今年的需求和盈利表现如何？国内外市场结构是怎样的？

今年（2026 年）传统业务出口需求表现不错，而国内需求有所减少。这种减少部分是由于公司主动将部分传统箔产能转向了电池箔生产。上半年，传统产品产量各减少了 2 万吨，而电池箔则相应增加了 2 万吨，总出货量基本持平，但产品结构得到优化。盈利方面，出口业务的盈利能力非常稳定。从市场结构看，传统业务的国内和海外销售大约各占一半，主要盈利贡献来自出口。公司在国内市场主动减量，客观上可能有助于改善同行的经营环境。