

宁德时代去年全年净利再创新高



■本报记者 李婷

3月14日晚间，宁德时代新能源科技股份有限公司（以下简称“宁德时代”）发布2024年年报。年报显示，公司去年实现营业收入为3620.13亿元，同比下降9.70%；归母净利润为507.45亿元，同比增长15.01%，再创历史新高。公司拟向全体股东每10股派发现金分红45.53元（含税）。

截至3月14日收盘，宁德时代股价为262元/股，总市值1.15万亿元。

宁德时代相关人士表示，公司以研发创新为引擎，持续推出创新产品拓展应用场景，推动全面电动化，同时加快推进全球化战略。

数据显示，2024年全年宁德时代研发投入共计186亿元，创下历史新高，公司拥有六大研发中心，研发人员超2万名，推动核心技术壁垒持续加固。

根据调研机构SNE Research数据，在动力电池领域，宁德时代从2017年至2024年已经连续8年动力电池使用量排名全球第一，2024年全球市占率为37.9%；在储能领域，公司2021年至2024年连续4年储能电池出货量排名全球第一，2024年全球市占率为36.5%。公司已实现动力电池累计装车超1700万辆，储能电池在全球应用超1700个项目。

此外，宁德时代于2025年2月11日提交赴港上市申请，进一步推进公司

全球化战略布局，打造国际化资本运作平台，提高综合竞争力。

在海外工厂方面，最新消息显示，目前，宁德时代德国工厂获得了大众汽车集团模组测试实验室及电芯测试实验室双认证，成为全球首家获得大众集团模组认证、欧洲首家获得大众集团电芯认证的电池制造商，目前正在积极推进匈牙利工厂、与Stellantis合资的西班牙工厂以及印尼电池产业链项目的建设或筹建。

近年来，宁德时代依托研发优势，持续打造产品矩阵，实现传统业务“百花齐放”。

乘用车领域，宁德时代于去年在神行电池的基础上发布神行Plus电池，可实现系统能量密度超200Wh/kg，是

全球首个兼备1000km续航以及4C超充特性的磷酸铁锂电池；储能领域，公司发布了全球首款5年零衰减、单体6.25MWh的天恒储能系统。

此外，针对新兴应用场景性能需求开发创新产品及解决方案，宁德时代将电动化率先拓展至工程机械、船舶、航空器等领域。同时，公司陆续推出滑板底盘、巧克力换电、骐骥换电等创新解决方案。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示，宁德时代持续布局前沿技术、产品，依靠创新驱动公司业绩增长。同时，公司根据市场需求持续打造品牌优势，实现“良性循环”发展，保持全球市场领先优势。

应用场景不断扩充 国产碳化硅大规模“上车”可期

■本报记者 李春莲

碳化硅市场正在迎来新格局。3月12日，三安光电股份有限公司（以下简称“三安光电”）在投资者互动平台披露，其位于重庆的8英寸碳化硅衬底生产线已正式投产，这标志着国内碳化硅产业在规模化生产领域迈出重要一步。

前不久，三安光电与安意法半导体有限公司（以下简称“意法半导体”）在重庆合资设立的安意法半导体碳化硅晶圆工厂正式通线，预计2025年四季度批量生产，将成为国内首条8英寸车规级碳化硅功率芯片规模化量产线。

随着碳化硅产业逐步迈入8英寸时代，企业竞争也将愈发白热化。多位专家在日前举行的2025功率半导体制造及供应链高峰论坛上（以下简称“论坛”）表示，对于已经进入汽车等高端市场的产业链玩家而言，过硬的产品质量和稳定的供应能力才是长期立足发展之本。

行业竞争加剧

三安光电副董事长、总经理林科阔在上述论坛上表示，国产碳化硅功率芯片一两年内将实现大规模“上车”，碳化硅功率芯片成本一两年内将下降40%至50%。

成本的下降意味着更多中低配的新能源车可以用上碳化硅功率芯片。三安光电董事、副总经理林志东向《证券日报》记者表示，成本下降的主要原因在于，芯片尺寸不断变大，生产效率不断提升。同时，设备和物料的国产化，以及各个环节良率的提升，都在助力成本降低。国产碳化硅器件以往只应用于20万元级别的新能源汽车，但近期已有10万元左右的新能源汽车车型逐步导入碳化硅器件。

受益于成本下降，国产碳化硅加速“上车”，一方面促进其在新能源汽车等行业的应用。但另一方面，价格的下降也让这个行业的竞争加剧。

在此背景下，产业链协同就格外重要。衬底是碳化硅产业链的上游和源头，衬底的产能和质量决定了后续的器件性能和性能。据了解，三安光电具备完整的产业链布局，从材料制备到芯片制造再到封装测试能够实现产业链的协同发展，提高生产效率和产品质量，降低成本。

据林志东介绍，在碳化硅领域，三安光电与汽车行业上下游企业深度合作，通过联合创新、共建生态等方式，快速提升产品在汽车市场的适配性与竞争力。

方式，快速提升产品在汽车市场的适配性与竞争力。

积极创新破“内卷”

作为第三代半导体材料的代表，碳化硅凭借其耐高温、高频率、低损耗的特性，在新能源汽车、光伏储能、智能电网、5G通信等领域掀起了一场材料革命。

碳化硅是目前半导体行业中最景气的赛道之一。市场研究机构Yole数据显示，碳化硅市场规模在2023年达到27.46亿美元，预计到2029年将达到98.73亿美元，年复合增长率约为24%。

市场需求广阔，许多厂商的产能爬坡速度也超预期。但目前碳化硅市场面临的问题是，不少产能尚未完全释放，就遭遇了行业“内卷”，企业为了抢占市场，不得不降低价格。

林志东认为，在碳化硅产业链各环节，中小厂商大多凭借大幅扩产、低价竞争的策略换取市场份额。但市场过剩的大多是中低端产能，相比之下，车规级市场对产品性能、可靠性的要求颇高。

湖南三安半导体科技有限公司（以下简称“湖南三安”）市场部经理廖成恭也告诉记者，“内卷”之下，碳化硅行业洗牌已经开始出现，未来行业或许只能剩下两三家头部企业。

河南中宜创芯发展有限公司董事长孙毅在论坛上提到，我国碳化硅材料产业正迎来“百团大战”，需要合理竞争，建立良性产业生态，加强行业合作，才能推动国内产业的快速发展。

目前，市场主流正在从6英寸向8英寸转换，未来碳化硅产品将更具性价比，这将进一步拓展其在新能源汽车、光伏储能、AI等领域的应用范围。

据了解，湖南三安的碳化硅衬底在AI/AR眼镜领域与国内外终端厂商光学元件厂商紧密合作，目前已向多家客户送样验证。此外，碳化硅产品也可应用于AI服务器电源，目前，湖南三安已实现对多家主流服务器电源客户供货。

三安光电相关人士表示，一片6英寸碳化硅衬底能够制作2副AR眼镜，8英寸衬底则对应3副至4副，从预估的2024年全年出货量150万台来计算，折算成6英寸衬底约对应75万片的需求，市场规模为10.8亿元。

廖成恭表示，碳化硅衬底材料在光学应用（AR眼镜）方面的应用在逐年扩大。同时，碳化硅引领光伏储能的创新与效率也在提升，2025年整体规模有望达45.2亿元。

算力服务市场火热 相关公司接连官宣大额订单

■本报记者 陈潇

近期，算力服务市场持续升温。3月份以来，多家上市公司相继披露签订亿元级大额算力服务合同，引发市场关注。

“近期，AI技术的爆发式发展、芯片短缺以及算力租赁价格上涨的预期，叠加‘东数西算’工程政策利好的推动，使得算力订单需求呈现大幅增长态势。”添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示，随着智能算力规模的持续扩大、政策支持的进一步深化以及AI技术向更多行业渗透，预计算力订单需求将持续涌现，为相关领域带来新发展机遇。

具体来看，3月5日，浙江海控南科华铁数智科技股份有限公司（以下简称“海南华铁”）发布公告称，公司全资子公司海南华铁大蜂建筑机械设备有限公司（以下简称“华铁大蜂”）与杭州X公司签订了《算力服务协议》，约定

华铁大蜂为杭州X公司提供算力服务，算力服务期5年，预计合同总金额为36.9亿元（含税）。

同日，新三板挂牌公司蓝耘科技集团股份有限公司（以下简称“蓝耘科技”）亦发布公告称，公司全资子公司北京算优科技有限公司（以下简称“算优科技”）与X公司签署了一份《算力云服务协议》，合同总金额（含税）为37.07亿元，期限为60个月，主要内容为算优科技为X公司提供算力云服务。

3月12日，宏景科技股份有限公司（以下简称“宏景科技”）宣布，与Y公司签署了《智算项目服务合同》，由公司按照要求向Y公司提供服务器、组网配套服务以及对服务器进行必要的改配服务，并提供算力服务。合同总金额约7.21亿元，合同期限为5年。

“算力服务有多种类别，包括算力租赁以及附带算力服务器软件应用服务的云服务提供等，近期市场对算力服

务需求增加，主要是很多企业介入到AI大模型训练中来，AI训练、AI模型推理，都需要消耗大量算力。”工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林向《证券日报》记者表示。

一位AI行业从业的算法工程师亦认同上述观点，他告诉《证券日报》记者，今年以来，AI大模型的迅猛更新迭代带来算力需求爆发，2025年全球AI算力需求预计增长能够达到300%，大模型训练需千卡级GPU集群，因此单笔订单规模可达数亿元。对于相关企业来说，获取大额订单的关键主要依赖资金实力和拿卡渠道，另外长期服务过程中形成的客户黏性和搭建的稳定高效运维能力也是核心差异点。

从上市公司层面来看，这些大订单也有望为上述公司带来中长期的业绩增量。例如，海南华铁在公告中表示，此次合同为算力服务合同，预计平均每年产生营业收入约7亿元。相比于海

南华铁2023年全年44.44亿元的收入来看，占比达到15%左右。

从盈利能力的角度来看，海南华铁在公告中表示，本次算力合同对应的资本支出预计超20亿元，对比收入来看，相当于3年左右时间即可收回资金成本。

同时，也有企业计划以算力服务作为业务转型升级的方向。以宏景科技为例，公司在公告中提到，2024年，公司深化布局，参股了深海之光（青海）先进计算技术有限公司，大力发展公司算力板块，拓宽公司在人工智能领域的产业布局，与公司现有业务协同发展，不断提高公司的业务竞争能力，拓展公司发展空间。

宏景科技有关人士表示，公司将把握人工智能发展契机，以算力赋能场景，针对市场千行百业的发展需求，帮助各行各业智慧应用落地，推动行业数智化升级加速。

固态电池关键材料研发迎突破

■本报记者 王僮

在新能源汽车与储能行业高速发展的背景下，固态电池因其高安全性、长循环寿命等显著优势，成为下一代电池技术的核心方向。

近日，包括山东海科新材料科技股份有限公司（以下简称“海科新源”）、山东联科科技股份有限公司（以下简称“联科科技”）等多家上市公司，均披露了自身围绕固态电池产业链相关技术研发上的进展，引发投资者关注。

海科新源在回应投资者提问时表示，公司固态电池电解质研发取得实验阶段突破，两项核心技术专利已获得国家发明专利，从而揭开了锂电产业加速升级的序幕。

海科新源相关负责人对《证券日报》

记者表示，LiTFSI作为主流的聚合物固态电池电解质的关键材料，在提升电池能量密度和稳定性方面发挥着核心作用。“目前，全球掌握这一技术并实现规模化生产的企业较少，公司凭借此专利技术，不仅优化了生产工艺，也为未来突破国外垄断提供了可能性。”

海科新源的另一项创新成果是针对氧化物固态电解质的研究，即通过在锂镧锆氧（LLZO）晶体结构中引入钽（Ta）元素，成功提升材料的离子电导率。公司前述负责人表示，相关技术已申请专利，目前处于实质审查阶段。该技术不仅将原始LLZO的锂离子电导率提高了近10倍，与硫化物电解质性能接近，而且合成步骤更为简化，生产成本更低。

努曼陀罗（丽江）管理咨询合伙企业执行事务合伙人霍虹对《证券日报》记者表示，固态电池核心技术的突破，在于打破传统液态电解质的局限，而LiTFSI绿色工艺和钽掺杂LLZO的技术创新，正在推动锂电产业进入一个新的阶段。

“这两项突破的意义不仅仅是材料性能的提升，更是整个锂电产业链从‘能量密度竞赛’转向‘安全性+寿命’双轮驱动的标志，工艺的优化和成本的降

低，也让技术真正具备商业价值。”霍虹如是说。

海科新源前述负责人进一步表示，在保持实验室研发突破的同时，公司还通过子公司山东新蔚源的基建布局，构建面向未来的技术转化能力。“山东新蔚源的‘动力电池高端材料及配套项目’已进入实际建设阶段，项目聚焦锂离子电池功能添加剂等产品的生产设施建设，通过标准化厂房和智能化生产线的布局，为未来可能的技术转化奠定硬件基础。”

值得注意的是，海科新源LiTFSI的绿色闭环工艺已具备产业化技术特征，LLZO的工艺简化方案同样展现出良好的生产适配性。一旦固态电池进入产业化阶段，公司可快速实现实验室技术向生产环节的过渡。

多元化研发前景可期

华西证券研报称，固态电池具备诸多优势，其中高安全+高容量为固态电池核心优势。国内各方都在对固态电池进行布局，预计固态电池产业化取得进展的时间将集中在2027年至2030年左右。

中国民营科技实业家协会新质生产力工委书记高泽龙对《证券日报》

记者表示，中国企业在固态电池技术的研发方向上呈现多元化的特点，涵盖了氧化物、硫化物、聚合物等多种技术路线。在市场布局方面，中国企业积极与国内外车企和储能系统厂商合作，推动固态电池的商业化应用。

在上游材料端，华西证券研报认为，在传统液态电池技术的基础上，正负极材料中短期可以沿用前期技术，中长期可以朝向更好性能方向升级；固态电解质尤其是硫化物技术路线为纯增量环节；辅材包括导电剂、粘结剂等或因固态特性导致性能需求和用量提升。

联科科技近日发布公告称，公司的导电炭黑可用于电子级和固态电池级业务领域，公司已提前筹划固态电池业务，并已有相应进展。江苏鼎盛新能源材料股份有限公司3月14日在互动平台回答投资者提问时表示，自固态电池技术提出后，公司与下游相关客户进行了多次技术交流，了解到固态电池也需要应用铝箔，但该电池技术目前尚未成熟，公司将持续关注。

霍虹表示，固态电池涉及材料、设备、电池制造、整车应用等多个环节，上游企业必须加强与下游电池厂、设备厂的合作，共同打造“固态电池产业生态”，并通过产业联盟、联合研发等方式加速商业化落地。

斗鱼2024年营收达42.71亿元 创新业务收入连续八个季度增长

■本报记者 李豪悦

3月14日，武汉斗鱼网络科技有限公司（以下简称“斗鱼”）发布2024年第四季度及2024年全年未经审计财务报告。

根据报告，斗鱼去年第四季度实现营收11.36亿元，毛利润为6980万元，毛利率为6.1%，调整后净亏损6880万元。在此基础上，去年全年实现营收42.71亿元。

广州艾媒数聚信息咨询有限公司CEO张毅向《证券日报》记者表示，从经营数据看，斗鱼2024年整体业绩改善，但仍面临较大压力，主要原因是传统直播业务受到行业竞争、用户习惯变化等影响。在此背景下，推动多元化战略将对斗鱼后续发展起到积极作用。

2024年，斗鱼在收入多元化方面取得了显著进展，其创新业务、广告和其他收入实现季度及全年大幅增长。

去年第四季度，斗鱼创新业务、广告和其他收入同比增长47.2%至4.05亿元，收入贡献率达35.7%，而2024年全年，该部分收入达12亿元，同比增长63.6%，其中创新业务连续八个季度增长。这一成果的取得，一方面得益于斗鱼主动缩减低效投入；另一方面，公司依托游戏内容生态积极探索收入多元化途径，加大了对游戏相关服务及语音业务的推广力度，上述举措显现出积极效应。

此外，斗鱼以游戏道具为主的商业化业务推广频次增加，开拓了更多营销场景，通过线下内容结合线上售卖的方式，提升了用户购买意愿。

在商业化层面，斗鱼推出分层付费产品，针对核心用户推广高权益的会员服务，并加速新业务商业化探索，以改善公司整体财务状况，为公司的长期可持续发展奠定基础。

容和平台奖励提升活跃度，满足不同用户需求的同时，保持了整体的付费用户基数。

对平台内容的持续深耕，令斗鱼对游戏电竞用户具有较强的内容吸引力。2024年第四季度，斗鱼转播了超50场官方大型赛事，并且打造了近40场自制电竞赛事。赛事之外，斗鱼也结合各游戏营销节点，针对性地推出具有平台特色的游戏活动。此外，斗鱼还推出了多档自制直播综艺，围绕直播打造了一系列跨分区的多元化内容。

2024年第四季度，得益于平台内容驱动增长策略的持续推进，以及游戏电竞等商业化活动影响力的提升，斗鱼不断吸引和留存较高质量的用户，季度移动端平均MAU（月活跃用户数）达4450万，环比增长5.9%，季度总付费用户数为330万。

一位游戏分析师向《证券日报》记者表示：“2025年游戏直播行业的竞争将依然激烈，尤其是直播赛道，短视频等其他平台都在争夺用户，这将对平台付费用户数量和直播主业收入造成冲击。面对用户增长瓶颈，平台方面要加大对丰富内容，以达到提升用户体验，实现用户规模增长的目的。”

斗鱼联席CEO任思敏表示：“2024年第四季度，我们保持了公司业务和财务的稳健态势。面对宏观环境的挑战，我们积极优化公司资源配置，增强收入多元化能力，主动缩减低效投入，集中资源稳固平台核心内容生态和直播主业的基本盘。2025年，我们将进一步聚焦收入多元化和成本效率的提升，优化传统业务的成本结构，依托AI技术驱动效率提升，并加速新业务商业化探索，以改善公司整体财务状况，为公司的长期可持续发展奠定基础。”