

■见证穿越周期的力量③

产线满负荷！

宁波钠电龙头“马力全开”

宣传折页紧急加印又加印，展区内意向客户络绎不绝，专题演讲现场座无虚席……这是在刚结束的2026年日本东京电池展览会(BATTERY JAPAN)现场，让维科技术(600152.SH)董事长陈良琴印象深刻的画面。

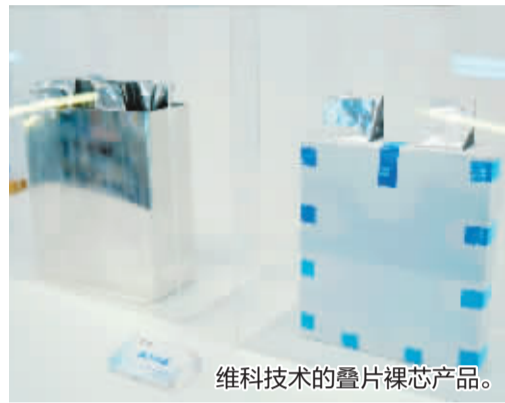
该展会作为全球电池行业盛会，聚集了电池、电容器等超1600家先进设备企业，参观者数量超7.5万人。

不仅展会现场火爆，维科技术的钠离子电池产线上更是“马力全开”。“目前，公司钠电产线已处于满负荷生产状态，未来数年的预期订单量乐观。”日前，在接受宁波晚报专访时，陈良琴如是说。

那么，是什么让维科技术在全球级行业展会上脱颖而出？



企业生产线。



维科技术的叠片裸芯产品。

1 跨界，“二次发育”

维科技术成立于1993年，于1998年登陆沪市主板。公司主要从事新能源电池的研发、制造和销售，形成“消费类电池、储能钠电体系、小动力电池体系”三大核心业务布局。

“从纺织到电池赛道的跨界，是维科的‘二次发育’。”在公司展厅，陈良琴通过早期应用于功能机的铝壳电芯小型电池、全极耳圆柱钠电电芯、智能驻车钠电等产品，逐一细数着维科成为中国钠电赛道领跑者的“来时路”。

时间回到上世纪90年代末，全球消费电子产业方兴未艾，手机、笔记本电脑等便携式电子产品逐渐普及，对小型充电电池的需求日益旺盛。彼时，维科技术正面临传统纺织业产能过剩、竞争加剧等困境。基于此，公司经过反复论证，终决定跨界转型——1999年宁波维科电池有限公司应势成立。

2001年，维科技术的第一款民用锂离子电池产品问世。自此，其在锂电赛道之路越走越宽——在3C数码电池业务领域，维科技术年产能约1.5亿颗，产品广泛应用于手机、平板、笔电、可穿戴设备等，客户包括传音、TCL、联想等知名品牌。

然而，维科技术的发展道路并非一路坦途。2019年，维科技术和韩国株式会社LG化学共同成立江西维乐电池有限公司。遗憾的是，该工厂在2025年已停产。“LG的技术和产品的一致稳定性毋庸置疑，但受市场环境变化和成本影响，并不完全适配中国市场。”对此，陈良琴称，工厂关停并不意味着公司与LG化学的合作关系完全终止，维科技术仍在寻找更多可能。

据了解，今年以来，维科技术已结合市场定位调整和技术路线优化等方面，侧重于电动工具类市场，并采用维科自有具备倍率放电的多极耳技术。而这也为其打开无人机电池市场埋下“伏笔”。

2 布局在钠电爆发“前夜”

钠元素是地壳含量第六高的元素，地壳丰度高达2.30%，是锂元素的1000多倍，长远来看，具备天然的资源成本优势。

2026年伊始，中国钠电产业化进程如火如荼，随着宁德时代等相继确认钠电量产成功落地，该产业迎来了集中“爆发期”。

而早在2019年，维科技术便嗅到钠电产业潜力与上海交大马紫峰教授团队达成深度合作，正式布局钠电赛道，并于次年成功开发出首个具备实用价值的钠离子电池，实现技术从“0到1”的突破。

“近几年，受市场竞争态势变化、终端技术迭代渐缓等因素影响，3C消费类电池市场需求疲软，公司业绩处于承压期。”对于公司钠电产业布局的原因，陈良琴直言不讳。

2025年，维科技术交出业绩“成绩单”，全年实现营业收入14.17亿元，同比减少7.28%；归母净利润为亏损1.16亿元。

财报显示，尽管因产能爬坡计提存货跌价5054万元，但也释放出聚合物锂离子电池的市场需求。而面对市场变化，维科技术也进一步确定了将钠电起电业务打造为第二增长曲线。

“市场需求决定技术路径。”陈良琴认为，技术创新使产品性能跃升，是使维科技术在钠电产业“爆发期”来临时，顺势承接纷至沓来订单的关键。

2024年，锂电和钠电市场出现“分水岭”。数据显示，当年三季度，国内磷酸铁锂电芯、三元锂电芯均价分别降至约0.32元/Wh、0.43元/Wh，较2023年初降幅均超60%。

“这一价格变化使得钠电池价格优势不再，也导致维科技术的部分投资方暂缓甚至取消项目，公司压力骤增。”陈良琴忆述称，不仅如此，由于公司聚焦钠电的储能赛道，原有技术路线更适配动力方向，因此在经历市场“考验”的同时，其还处于技术切换期——2024年11月，公司推出聚阴钠离子电池：S180系列与S60系列。

据介绍，这两款产品可解决极端温域与高倍率放电的兼顾难题。其性能显著优于锂电池：循环寿命超过8000次，-10℃循环超3000次；即使在-40℃的严寒环境下，容量保持率仍高达90%，温域横跨-40℃至70℃；支持多重倍率放电，4P条件下容量保持率高达97%。

此外，维科技术还在聚阴离子技术路线上叠加叠片工艺，大幅提升电池的空间利用率，显著降低产热和阻抗。现已应用于内蒙古呼和浩特2.5MW/10MWh储能电站、华北油田100kWh可移动式储能电站等项目。

3 锂钠如何齐飞？

起点研究院(SPIR)2025年数据显示，维科技术蝉联全球钠离子电池出货量第一。同年，其钠电领域综合竞争力位列全球第二，仅次于宁德时代。

陈良琴表示，面向未来，维科技术将持续深化“锂钠齐飞”发展战略，在巩固锂电池“粮仓业务”的同时，全力布局钠离子电池业务。其中，优化产能结构、提升智能制造水平、进一步拓宽海内外市场是重要布局。

那么，锂钠如何齐飞？

具体来看，维科技术三大核心业务板块在技术研发、制造协同、客户渠道等方面具备协同优势——

在技术研发上，依托维科技术锂电领域积淀的卷绕、卷叠、全极耳等核心工艺，公司将成熟技术经验直接赋能钠电产品开发，共享研发平台与检测设备，实现技术迭代效率的提升；在制造协同上，三大基地实现产线柔性切换与智能制造统一管控，确保品控一致、产能弹性调配；在客户渠道上，通过打造“电芯+PACK”的一站式解决方案，在“锂稳钠增”的基础上，优化业务收入结构，实现技术收入转化。

维科技术钠电主要应用于户用储能、工商业储能、储能电站等领域。公司已在宁波、东莞、南昌分别布局了锂电和钠电的三大智能产业基地。其中，南昌基地在国内率先实现GW级量产，两条“无人工触碰”的全自动钠电产线年产能达2GWh，该基地主打聚阴离子技术路线的S170、S50系列产品已实现量产。

陈良琴指出，AIDC未来或将成为钠电的最大市场。

AI时代，在算力浪潮下，随着超算中心耗电量、负荷波动等需求提高，其储能设备的性能要求也“水涨船高”。在展厅一隅，陈良琴拿着高倍率调频储能系统产品模型“爱不释手”，并介绍称，该款实体产品可作为超算中心储能备电，起到稳定电网、削峰填谷等作用。此外，在新赛道的增量开拓上，公司还正持续丰富产品矩阵，现已涉足海外储能、AIDC、通信基站、无人机等多元市场。

需要关注的是，在海外储能方面，维科技术正积极拓展欧洲、非洲等市场，推动储能产品的国际化应用。陈良琴以欧洲市场为例，由于该地区冬季气温较低，而锂电储能的转换效率只有70%，但钠电的可高达90%。因此，进军海外，维科技术势在必得。

眼下，维科技术已发布定增预案，5亿元募资由控股股东全额认购，充分彰显其发展信心。我们看见，从3C电池到摩托车起电电源的商业应用，再到大型储能电站的能源战略领域，抢占钠电蓝海，维科技术正蓄力扬帆。

见习记者 常雨薇 记者 张恒