

至多年赚15万亿韩元，三星SDI“加入”特斯拉能源棋局？

来源：王冠琇 发布时间：2025-11-12 14:00:04

特斯拉继续给韩系电池供应商机会。

11月4日，盖世汽车注意到，有消息称，韩国电池制造商三星SDI在一份监管文件中表示，正在与特斯拉洽谈电池供应事宜。



尽管声明谨慎地表示“尚未确定任何细节”，但结合此前《韩国经济日报》报道：三星SDI与特斯拉达成协议，将在未来至少三年内每年供应约10GWh的储能系统电池。可以推断，上述消息似乎有些眉目。

报道援引业内不具名人士称，这笔交易预计每年价值约1万亿至1.5万亿韩元。三星SDI计划将其位于印第安纳州与Stellantis合资工厂的部分磷酸铁锂电池生产线改造为生产这种电池。

此外，在7月与特斯拉签署合同，每年向其供应20GWh储能系统电池的LG新能源，目前正在洽谈将供应量提高50%，达到每年30GWh。

这远非一次简单的供应商新增，而是特斯拉在全球能源战略棋盘上落下的一枚关键棋子，标志着以电动汽车为核心的竞争，正全面转向一场关乎未来能源命脉的——储能大战。

一纸声明背后的能源棋局

特斯拉，作为全球电动汽车与储能领域的双料霸主，其供应链策略始终以激进、前瞻和高度自主著称。

在电池领域，它一手扶持了松下的圆柱电池，共同定义了电动汽车的早期标准；它又引入宁德时代，利用其磷酸铁锂的成本优势，掀起了全球范围内的“平价电动车”风暴。

如今，它将目光投向三星SDI，其战略意图清晰而深刻。

全球地缘政治波动、原材料价格起伏以及单一供应商的潜在风险，迫使特斯拉必须构建一个更具弹性、抗打击能力更强的供应链网络。将三星SDI纳入体系，意味着特斯拉在北美市场拥有了又一个核心支柱。

特别是在储能系统领域，与LG和三星两家韩国巨头同时建立深度绑定，形成了“双保险”。

值得注意的是，根据报道，三星SDI计划改造其与Stellantis在印第安纳州合资工厂的部分磷酸铁锂电池生产线，以生产供应给特斯拉的电池。

这一细节至关重要。它表明，特斯拉或许在储能领域正全力押注更具经济性的磷酸铁锂技术路线。此前，LG新能源为特斯拉供应的储能电池也主要是磷酸铁锂。

这意味着，特斯拉正系统地在其储能产品线中，用磷酸铁锂大规模替代三元锂，以实现更低的度电成本，加速能源业务的普及。

引入三星SDI，无疑将加剧特斯拉核心供应商之间的竞争。对于现有的LG新能源和松下而言，一个新的、强大的竞争对手的出现，将迫使它们在技术迭代、成本控制和产能保障上做出更多让步。

特斯拉通过这种“鲶鱼效应”，进一步巩固了其在采购端的强势地位和议价能力。

特斯拉的“韩国双翼”

三星SDI的此次切入，并非简单的“接单”，而是其全球战略的一次精准卡位，同时也深刻改变了全球电池产业的竞争态势。

若能成功进入特斯拉的电池供应链中，三星SDI将凭借其在美国本土的产能，实现一次巨大的突破。这不仅能带来每年高达1万亿至1.5万亿韩元的直接营收，更能借此与全球最具影响力的清洁能源平台深度绑定，提升其品牌影响力和技术话语权。

图片来源：特斯拉

LG新能源与三星SDI，在全球市场是激烈的竞争对手，但在特斯拉的北美战略中，它们却奇妙地形成了“同盟”。两家公司共同构成了特斯拉在北美储能电池供应的“韩国双翼”。凭借《通胀削减法案》的加持，使用本土化生产的电池能够使特斯拉的产品获得丰厚的税收抵免，极大地增强了其市场竞争力。

这意味着，在北美这一关键战场，一个由特斯拉主导，LG和三星支撑的“本土化供应链

闭环”正在加速形成。

三星SDI与特斯拉的这场洽谈，是一次标志性事件。

未来的全球电池竞争，将不再是单一的企业之争或技术之争，而是生态系统与联盟之间的对抗。特斯拉以其品牌和市场为支点，撬动了中日韩顶级电池厂商的产能与技术，为其能源帝国的崛起铺平道路。

而对于三星SDI、LG新能源乃至中国的电池供应商而言，如何在这场由巨头定义的游戏里，既抓住眼前的订单，又保持技术的独立性与前瞻性，并在全球不同区域市场中找到自己的不可替代之位，将是决定下一个十年行业座次的关键。

这场储能大战，才刚刚拉开序幕。

HTML版本: [至多年赚15万亿韩元，三星SDI“加入”特斯拉能源棋局？](#)