

锦浪科技股份有限公司

投资者关系的活动记录表

股票简称：锦浪科技

证券代码：300763

记录表编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
参与人员姓名及单位名称	详见附件 1
时间	2021 年 6 月 2 日-2021 年 6 月 5 日
地点	上海
公司接待人员姓名	董事长、总经理：王一鸣 董事会秘书、副总经理：张婵 总经理助理、市场总监：陆荷峰
投资者关系活动主要内容介绍	详见会议纪要
日期	2021 年 6 月 2 日-2021 年 6 月 5 日

会议纪要

主要问题及答复

Q: 今年可能影响目标产量的因素有哪些？

A: 主要可能的影响因素 (1) 芯片供给的不确定性，部分芯片厂商存在跳票情况 (2) 运输问题，海运滞港、延后开船、订舱，短期内影响，长期影响不大。

Q: 友商受芯片影响产量下调 20-30%，我们在供应链上有何优势？

A: 影响供应链的因素是历史订单数量与供应商忠诚度。

Q: 二季度发货量是否正常？

A: 发货目前正常，海运有所影响。

Q: 空运一般谁来承担？

A: 有些由公司承担，也有由客户承担。

Q: 管理模式、产品研发模式？

A: 以产品为中心，市场、销售、运营、研发部门交互；公司整体年轻化，因为行业变化快，产品更新快，企业发展快。

Q: 目前 to B，是否考虑 to C？如何打造品牌？

A: C 端客户市场推广的工作有但不多，主要是配合客户做用户端市场的宣传。国外市场主要通过社交媒体、宣讲会等推广品牌，国内通过视频号、直播等自媒体方式。

Q: 户用国内在模式上和海外不同？

A: 趋同，国内其实我们觉得还是比较均衡。主要三大类客户，第一类是中小型安装商，每个月做几十台，汇总起来也是不少；第二类是系统集成商，把组件逆

变器搭配好批发给小型安装商；第三类就是地方和全国的中大型的安装商，比如正泰。

Q: 逆变器这个行业的主要的竞争要素是什么？

A: 把它看成电子产品或者电器的产品，综合产品力、市场和销售能力、渠道、品牌、服务。这些都是护城河但又没有绝对的护城河。

Q: 如何让消费者形成他的一个价值观，让他愿意用我们的？

A: 发布新产品其实还是很关键的。逆变器比如说 230 千瓦，我们发布可能早一些，客户还是很快能甄别出来的。产品往两个方面迭代，一个是同样功率段不断的技术的迭代，还有一个就是在最大功率那个机型上，大家都往上在做突破。

Q: 未来国内外盈利差别会缩小吗？

A: 国外我觉得要下降，国内要上升，最后可能相对拉近，但有个差异是正常，因为类似市场费用服务费用等也是不一样的。目前来看今年还真有这个趋势。

Q: 现在形成这样现状差别非常大的原因是什么？

A: 国内对品牌寿命各方面的了解还未到足够时间，客户判断你的价格的因素会占更多的比例。海外经过多年观察，有品牌的积累，服务的打造，价格因素占比下降了。

Q: 海内外格局有没有不一样？

A: 现在竞争海外也是中国企业竞争为主，这两三年，其实国内还有一些相对小一点的厂家，也做得很好，说明其实我们的市场覆盖面做的还不足的。海外的市场可以突破的点是蛮多的。

Q: 是不是每个国家主卖的型号不一样？

A: 产品总的来说是类似的，但是针对非标产品有一些非技术难度的工作要做。我们今年是对这些所谓的非标市场，非标产品和非标客户，专门还要做一个大的策略上的变化。

Q: 关于供应链端差异性的问题，未来更先进的 HVT 或者电子器件能不能给企业带来更强的成本优势或者产品竞争力？

A: 针对新一代的半导体，我们都要做一些产品端的预演和开发。但是我们会算好总账，新一代半导体有个成本快速下降过程，它价格下来以后，还是要比较器件多投入的成本和带来的整体产品成本的下降哪个更多。

Q: 分布式市场，国内屋顶渗透率？

A: 根据我们的数据，目前国内很多地区的农户屋顶只有 2-3%甚至更少，从全世界来看它是很低的。从国外来看，澳大利亚的屋顶渗透率累计已经做到了 25%。

Q: 关于品牌？贴牌有溢价吗？

A: 最终肯定是要建立自己的品牌才能长久。但阶段性的从盈利的角度考虑，我们也不排斥做一些贴牌。

Q: 进入到新兴市场的策略？

A: 会优先找影响力大的企业。我们每个市场有价格体系，不能仅靠价格去把这些大客户拿下来，而是用一系列的销售、市场、服务还有产品力说服它。客户没有那么大的主导权，他也需要一个很强有力的产品和品牌，帮助他销售更多产品。

Q: 对 5 亿的户用补贴，怎么看的？

A: 不考虑补贴，今年预计也有 15-20GW，现在主要是两个问题：（1）组件会疯狂到什么程度？（2）逆变器的供给问题，现在一机难求。3 分钱的补贴其实早就被组件给覆盖掉了，如果明年组件价格能回到 1.5-1.6 元，其实比现在的情况还要好。

Q: 5 月份组件涨了很多，户用拿货的热情低了，会不会 5 亿的补贴用不掉？

A: 5 亿一定会花完，除非组件价格一直疯涨，涨到 2.1-2.2 元。

Q: 下游户用经销商之前一直保持 30%的毛利率，今年会不会受影响？

A: 户用总的收益率还是远大于银行的贷款利息，现在户用全投资收益率还是挺高的，就看怎么来划分的问题。目前其实是心态上有抵制，觉得还不如明年没有补贴再来装更划算，目前总的收益率兜得住。

Q: 最新的订单，下半年怎么样？

A: 现在产能利用率很高。

Q: 美国户用储能市场的情况，国内比较清楚，美国的市场份额

A: 美国也是我们最重要的海外市场之一，进军比较早，之前由于关税问题，有所放缓，但拜登政策相对缓和，所以我们准备加大投入。

Q: 地面市场在中国还有海外的情况

A: 海外不错，国内开工差。

Q: 中国逆变器出海有没有上限？

A: 国外市场很大，很多没有覆盖，这两年二线的逆变器厂商在海外都发展的都很快，接下来 2-3 年空间很大。

Q: 户用端的品牌，价值壁垒高吗

A: 越是户用，品牌的占有率越高，因为是对接到消费者，作为普通用户你肯定不会关注参数，可能更关注品牌。

Q: 这个品牌是不是有集成商来决定的？

A: 不完全是。老百姓模模糊糊有个感觉，就像买空调一样，就算渠道想推，但用户还是倾向于买一线大品牌。

Q: Q1 储能增长很快，原因？储能有没有 2-3 年的竞争目标

A: 储能铺垫了很久，产品、客户端有铺垫，去年 Q4 放开了供给，核心在于把技术平台搭好。

附件 1

参与人员姓名及单位名称	张千洋	华夏基金
	陆佳敏	华夏基金
	徐颖真	富国基金
	汪孟海	富国基金
	王园园	富国基金
	刘昇汇	添富基金
	林炜汇	添富基金
	兰乔	博时基金
	赵易	博时基金
	吴辉凡	3W fund
	赵宇辰	Dantai
	刘昊明	Millennium
	周天羽	Quartet Capital
	梁锴	Sherwood Capital
	高云波	Value Partner
	赵隆隆	上投摩根
	彭聪	上海乾惕投资
	戴卡娜	上海复胜资产
	刘亚纬	景林资管
	岑旖	上海潼骁投资
林竹	上银基金	
马小东	上银基金	

杨朝晖	上银基金
吴江涛	东北自营
陆盛	东北自营
顾弘智	东北自营
陈皓	东方基金
李澄清	东证资管
朱亮	东财基金
孙浩中	中信保诚
刘石	中信建投
冯天成	中信建投基金
叶天鸣	中信建投证券自营
黄晓磊	中加基金管理
陈申	中大君悦
刘佳	中意资产
傅鑫	中泰自营
刘俊	中海基金
解骄阳	中海基金
陈思远	中海基金
金拓	中融基金
姜朔	中邮基金
汤杰	中金资管
杨庆运	中银基金
刘航	中银资管
陈宇	丹羿投资
陈忠	于翼资产

傅爱兵	交银施罗德
孙浩然	人保资产
黄海培	人保资产
李德亮	仁布投资
张雨声	保银投资
李雄杰	信达证券自营
邢哲	兆天投资
崔书田	光大保德信基金
廖欢欢	兴业基金
程剑	兴全基金
张傲	兴证资产
邢军亮	农银汇理
陈泽斌	凯丰投资
王哲宇	凯石基金
谢天惠	创金合信基金
王德文	北京长青基业
陈夏琼	华商基金
吴昊	华夏基金
李彦	华夏基金
杨宇	华夏基金
王嘉伟	华夏基金
辛蔚	华安基金
陈泉宏	华安基金
姜涛	华安自营
王兵	华安证券自营

丁靖斐	华宝基金
陈龙	华宝基金
雷文	华宝基金
阮铭	华宸未来基金
陈奇华	富基金
李沐阳	华泰柏瑞
乐斐	华泰证券投资上海
刘晓飞	华泰证券投资上海
陈清	华泰证券投资上海
俞天甲	华泰证券资管
冯潇	华泰证券资管
普绍增	华泰资管
张星	博远基金
郭晓萱	博道基金
周烁君	友邦保险
黄忆伟	友邦保险
林烈雄	同犇投资
朱细汇	名禹资产
王益聪	名禹资产
顾丹薇	善达投资
孙国萌	嘉合基金
宋阳	嘉实基金
熊昱洲	嘉实基金
闵晓平	国信证券
李威	国投瑞银

杜沛	国泰基金
林小聪	国泰基金
王兆祥	国泰基金
王阳	国泰基金
申坤	国泰基金
吴星煜	国海证券自营
李倩倩	国海资管
范习辉	圆信永丰
李心宇	复星保德信
喻昶	复胜资产
张继舟	复胜资产
陈盛业	复胜资产
刘峰	大成基金
祁世超	天弘基金
梁莉	天治基金
王书伟	太平养老
赖宇鸥	太平洋资产
叶培培	太平洋资管
孙夏雯	太平资产
孟欢	太平资产
汪刘伟	安信证券
李培玉	山证资管
甘晓瑶	工银安盛
农冰立	工银瑞信
李文明	工银瑞信

毛昆	工银瑞信基金
张甦	平安养老
陈泽昆	平安基金
胡泽	广发证券
邹昱旻	广发证券
李业彬	建信保险
王丽媛	建信基金
田元泉	建信基金
蒋超	建信基金
何志俊	弘尚资产
何茜弘毅	远方基金
薛凌云	彤源投资
史彬	德邦基金
王立晟	德邦基金
吴昊	德邦基金
宋杨湾	恒复投资
刘宇	恒越基金
赵小燕	恒越基金
彭志松	承珞资本
秦雪峰	拾贝投资
戴丰年	新华资产
贾健	易方达基金
周洲	易鑫安资管
韩守晖	永安国富
刘金磊	沃珑港投资

李正强	沅京资本
吴用	泰信基金
吴秉韬	泰信基金
柴明	浙商基金
王鹏	浙商自营
李石	浙商资管
陈超	浦赢资产
何逸仕	浦银安盛
秦闻	浦银安盛
赵楠	浦银安盛
伊群勇	海富通基金
张志强	海富通基金
杨宁嘉	海富通基金
陈林海	海富通基金
黄强	海富通基金
刘敬文	涌津投资
杨路淡	水泉投资
罗怡达淡	水泉投资
周李	深圳垒富私募证券投资基金管理有限公司
郭双桃	深圳市惠通基金管理有限公司
田显斌	玖歌投资
李海立	环懿投资
娄周鑫	申万菱信
熊哲颖	申万菱信
欧阳沁春	申九资产

王屹嘉	白犀资产
朱荣华	百年资产
刘东渐	盈峰资本
汪林森	盘京投资
欧阳俊明	相生资产
余晓畅	相聚资本
谭菁	睿谷投资
顾圣英	磐厚动量（上海）资本管理公司
徐超红	塔红土基金
俞海海	翀云投资
李宗	翀云投资
张益锋	翀安投资
蔡晓波	翰潭投资
明哲	西证创新投资有限公司
邹玲玲	西部利得基金
冯先涛	西部自营
王新栋	誉华资产
罗思佳	诚通基金
牛致远	诺德基金
徐竞择	财通证券资管部
张宇滨	金建投资
吴海峰	金鹰基金
李恒	金鹰基金
李彪	鑫元基金
李一帆	银河基金

石磊	银河基金
吴志鹏	镛泉资产
周鸿博	长信基金
诸勤秒	长江资管
童峥岩	长江资管
马克明	长江资管
王柄方	长盛基金
王润川	阳光资产
李峻	鲍尔太平
丁戈	东吴基金
张浩佳	东吴基金
陈伟斌	东吴基金
陈军	东吴基金
白照坤	银华基金
曹越	广发基金
王海涛	广发基金
陈书炎	广发基金
Stella Zhang	APS ASSET MANAGEMENT PTE LTD
WangSunkey 王祥麒	APS ASSET MANAGEMENT PTE LTD
ZhangYusheng	APS ASSET MANAGEMENT PTE LTD
ZhuFreddy	BAILLIE GIFFORD WORLDWIDE CN A GROWTH FD
陈筛林	遵道资产
傅爱兵	交银施罗德
陆佳敏	华夏基金

	陆宇	光大资产
	马湛	鼎晖投资
	孙婕衍	交银施罗德
	王润川	阳光资产
	吴任昊	高毅资产