

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：2021-005

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	广发基金 曹越 嘉实基金 宋阳 南方基金 章晖 太平资产 孟欢 汇添富 李超 易方达 胡云峰 工银瑞信 杨柯 睿远基金 周睿洋 长城基金 余欢 银华基金 范国华 高毅资产 张新和 金鹰基金 殷磊 诺德基金 罗世锋 华夏基金 陆佳敏 兴全基金 孟维维 大摩 薛一品 平安养老 张甦 博时基金 唐晟博 Blackrock Victor 邹

	Marshall Wace 朱骏亮 等 602 人
时间	2021 年 10 月 28 日 19:00
地点	电话会议
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 财务总监、副总经理：郭俊强 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 10 月 28 日

会议纪要

主要问题及答复

Q: 请介绍一下 Q3 出货量情况、储能的情况、芯片供应情况和芯片国产化的进程。

A: Q3 销售同比获得了比较大的增长, 环比略有增长。主要原因是芯片长期的紧张和船期的紧张以及不稳定性, 整个市场的需求端还是非常旺盛的。储能 Q3 不错, 有 1 万多台, 相当于上半年整个半年的台数, 去年全年的两倍台数。储能逆变器目前主要还是以出口为主, 所以三季度 1 万多台里确认收入的大概在 9000 台左右。即便是这样, 储能未交付的订单还是有很多, 不少于单季已发出的数量。

芯片和电子原材料的供应还是很紧张, 我个人认为这样紧张的情况会延续到明年 Q4, 公司针对这种情况做出了两块变革, 1、在以客户为导向、产品为导向不变的情况下, 阶段性的增加了以采购为导向。不把采购完全压在采购部门上, 而是动员整个公司都来在这个特殊阶段做一些事情。例如, 原来产品研发部门元器件的审核组为了更快的更全面的更大量的找到替代的物料, 我们专门额外成立了新物料的验证团队, 更加快速的去做新物料的导入。原来运营部门都是一周排产, 月度排产, 现在我们是根据实际来料灵活、积极的调整计划, 来适应目前物料到料的不确定性。原来销售我们都是要集装箱齐柜之后才能发, 现在我们只要 90% 的产品做出来之后就会积极的跟客户去沟通。目前来看还是产生了一些积极的效果。2、新物料的导入。以前公司对物料的选择非常谨慎, 所以不仅仅是国产品牌的物料, 对海外的品牌、其他友商在用的品牌我们也没有全部在用。原来选择的国际品牌也比较狭窄, 所以这部分逆变器在广泛使用的其他品牌, 我们也在积极导入, 这一块会比较快, 因为这些物料已经在逆变器的行业里大规模的使用了, 我们通过验证以后 3-6 个月就可以导入。这部分材料的补充我们估计明年 Q1 末就可以补充进来。另外一些新的品牌, 包括一些国产元器件, 合适的话我们会在明年的 Q3、Q4 导入。

Q: 并网逆变器和储能逆变器主要增量市场在哪一块?

A: 并网逆变器和储能逆变器增速都非常快, 因为储能逆变器整个市场基数比较小所以显得它的增速更快。并网逆变器还是原来的一些主力市场。储能我们现在出的比较多的是欧洲、澳洲、美国。

Q: 您对储能这块未来在国内市场情况怎么看? Q3 毛利率略微下降是什么原因? 未来对毛利率的展望是怎样?

A: 储能无论是国内还是国外都是一个快速增长的过程, 很多原来的并网系统都是加入储能。

我们Q3和Q2的毛利率基本持平。影响毛利率的原因从正向和负面两个方面来讲：

负面影响：

1、海运和一些货运紧张造成的空运，在Q2、Q3出货量基本持平的情况下，我们运费增长了一千多万。从原来的会计准则来说如果把运费去掉其实我们的毛利率还上升了一个多点。

2、原材料涨价。

3、Q3确认收入的内销占比和Q2差不多，基本五五开，其实需求外销还是远大于内贸，虽然Q3外销发的比较多，但是船期有将近1-2个月，很多发出去的还没有确认收入。

4、Q3美元、非美货币汇率处于低位。

正面影响：

1、五六月份国内有涨价，Q3受到了涨价的正向影响。

2、产品的优化迭代更新降低了设计成本。3、高毛利产品业务比例增加。

Q：请谈一下Q4毛利率的展望。

A：5月涨的价格已经逐步体现出来了，原材料成本在Q3一直在爬坡，所以这是个动态的过程。我们在10月份涨价，国内涨价6%-10%，市场也接受了这个价格。国外原来毛利本来比较高，所以大家都还没涨价动作，考虑到船运时间和价格调整，我们也告知客户明年Q1会涨价，总体来说客户都接受涨价，主要原因是逆变器占比小，对投资收益影响小。

Q：您对海运持续的发展情况怎么看？

A：我认为现在海运价格还是没有缓解，相对持平，Q4和过年前还会维持在高位。我们也在积极应对，身处宁波海运发达，在考虑和大的海运公司签长单，与现货相比会有很大折扣，保证明年海运价格在合理区间，并获得仓位保障。

Q：储能、电池一体化相对于单纯的储能逆变器的价值量有多大的提高？

A：从产品角度，储能逆变器和电池还是独立分开的，和并网逆变器和组件是类似的。最早期普通光伏并网系统进入市场时也一样，有厂家把组件和逆变器配在一起卖给客户，当时量小，对系统不熟悉，以为这样的兼容和配置是最好的做法。但是随着市场不断发展完善，买家都会自由选择并网逆变器和组件。储能目前也

处于这个阶段，对技术不熟悉的客户还会选择整套购买，但总体的趋势还是往独立采购或者专业系统厂家采购比较明显。另外，各个领域的玩家也会侵入系统集成版块，例如电池厂和独立系统商，我们作为独立储能逆变器供应商的原则现阶段是不变的，所以我们目前收到的需求旺盛，不我们的客户竞争市场。价值量方面，绝大多数价值在电池。我们不做系统的原因在于，我们如果做系统，很有可能把电芯买过来，打成 pack 再卖出去，在这个过程中没有创造额外价值，也没法获得超额利润。我们和传统电芯厂家相比没有优势，从中长期看没有办法带来价值。

Q: 预收账款和流动负债呈现倍数级增长，可以讲一下对下游客户的信用政策吗？流动负债对 Q4 业绩是否有指引性作用？

A: 应收账款和销售额完全成比例，都是增长 70%+。经营性现金流非常匹配，3.5 个亿，和利润差匹配，所以对客户的信用政策和现金流都非常健康。具体政策因客户而异。Q3 国内客户需求较旺盛，预收货款较 12 月底上升很多。核心问题是客户想拿到货，而我们发货紧张，所以预收账款支付余额较大。

Q: 考虑到行业竞争格局，怎么看未来阶段细分赛道的景气度？

A: 分布式这一块，大家之前可能认为是海外分布式为主，国内以地面为主。但实际上前三个季度国内装机分布式占到 65%，所以我认为分布式增长速率可能远大于其他类型增长。不论国内国外，组串式逆变器未来需求会很旺盛。

Q: 如何看待海外储能市场逆变器的竞争格局？户外、工商业储能企业在渠道、售后服务上有很大壁垒吗？

A: 本质上目标客户没有变，但是在光伏基础上加了储能，所以这些人的购买渠道和原先并网逆变器是类似的。我们的目标是储能和并网逆变器的销售占比差不多。但因为这是个新事物，海外也有专业的储能玩家在市场上推，有些企业发展很不错。一开始我们并没有接触到这些企业，现在这些企业做的不错了我们也积极介入。

Q: 我们认为储能还没有到内卷的状态？

A: 发展还不充分，现在还没有像并网一样成熟，存在很多信息不对称的情况。我们认为现在还是早初期市场，可以看到很多并网业务大的系统经营商在储能的投入也比较大，因为它在光伏组件成本、通道和服务团队上是有优势的。

Q: 户用要做光储一体化，光伏逆变器要和储能电池整合到一起，现在有看到这样的需求吗？

A: 现在逆变器并网和储能功能都是做到一起的，就是我们说的 pcs，唯一的区别是电池放在外面或是在一个外壳内。电池厂家很多也在做系统，他们也要采购逆变器，是我们的客户，如果我们做了系统这块，就会和客户形成竞争。但我们也形成了自己的方案，我们提供储能逆变器和外壳，但是不提供电池。在外壳内，客户可以配置各种不同的电池。

Q: 对地面电站今年是怎么规划？实际下游客户拓展进展？

A: 经过几年沉淀，我们有较多突破。我们前段时间和国电投签了战略协议。整体从量来看，国内地面电站 Q1-Q3 占比是 30%+，我们 110 千瓦和以上机型出货已经占到 20%左右，所以今年我们是量变到质变的突破。

Q: 储能这块考虑大的储能 pcs 业务吗？预计会在什么时候？

A: 工商业部分我们也做了，会在合适的时间推到市场上。受北京储能事件影响，整体市场现在都还没开始做，我们预计等开闸之后，会把系统推出来。

Q: 影响出货主要是什么因素？产能还是芯片？

A: 产能是充裕的，主要影响还是芯片。

Q: 海外准备涨价，希望把毛利率维持在什么水平？如何看待完成国产化后逆变器在海外市场竞争情况？

A: 恢复到常规的毛利率水平。国产化以后，从中长期来看，对我们的成本优化有改善。但在芯片涨价的背景下，和原有芯片不一定有优势。

Q: 对往后业务收入区域构成有何规划？

A: 出货和每个区域市场规模成正比。除美国外，其他区域绝对数都是快速增长的。美国也是因为关税还有疫情，疫情前我们本来也在东南亚等地区设厂了，等疫情稍微缓解，我们还是可以比较好解决 25%关税的问题。

Q: 在分布式快速崛起,工商业储能发展背景下,我们感觉下游可选产品特别多,我们的产品线规划如何?

A: 我们的规划较清晰。作为全球市占率较高的企业,主力国家区域、产品和应用场景,不论户用工商业,地面分布式肯定都是要布局的,主力国家需要的产品也肯定会做,储能又是重中之重,我们配置了很多资源开发产品。