

证券代码：688032

证券简称：禾迈股份

## 杭州禾迈电力电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	大成基金                                刘峰 上投摩根                                李德辉 嘉实基金                                宋阳 泰达宏利                                王鹏 天风证券                                刘龙威 中欧基金                                张驰澄 天风证券                                孙潇雅 瑞信致远                                游锦泉 民森投资                                谭斌 顺势投资                                尹宏伟 富国基金                                汤启 兴全基金                                谢治宇 槐南资产                                马宏毅 摩根士丹利华鑫基金                陈修竹 中信自营                                刘锐 贝莱德                                    程文钰 河清资本                                董醒华 德煜投资                                李昊

天弘基金	张弋
中信证券	林劼
中信证券	金波
中信证券	徐旭
中金公司	苗雨菲
中金公司	蒋昕昊
Pinpoint	刘俊
3W	吴辉凡
Longrising	张垚
交银施罗德	孔祥瑞
交银施罗德	王少成
交银施罗德	王崇
交银施罗德	田彧龙
交银施罗德	杨芝廷
中信建投	王吉颖
华夏基金	杨宇
建信基金	孙晟
国寿养老	刘统
博时基金	唐晟博
南方基金	都逸敏
华安基金	胥本涛
东吴证券	陈瑶
东吴证券	曾朵红
国泰基金	郑浩
海通国际	尹森
海通国际	张一驰
广发基金	吴远怡
广发基金	曹越
鹏华基金	赵靖

	<p>华安基金            陈泉宏</p> <p>汇添富基金        林炜</p> <p>谢诺辰阳基金      梁文杰</p> <p>谢诺辰阳基金      刘泳</p> <p>谢诺辰阳基金      程浩然</p> <p>华夏基金            王嘉伟</p> <p>华夏基金            吴栋栋</p>
时间	2022 年 1 月
地点	杭州市拱墅区康景路 18 号 11 幢四楼会议室现场及同步电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>总经理：杨波</p> <p>副总经理：赵一</p> <p>副总经理、财务总监、董事会秘书：方光泉</p> <p>董事：毛晨</p> <p>证券事务代表：梁君临</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍环节</p> <p>公司董事毛晨对公司参会人员做简单介绍。</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q1:公司一拖四、一拖六微型逆变器产品和 2 千瓦或者 3 千瓦的组串式逆变器，在性能上是否还有显著差异？</p> <p>A:组串式逆变器是将组件串联后接至逆变器，是高压直流；而微逆是单个组件接至逆变器输入，直流侧为 40V 低压，组件之间相互独立，因此微型逆变器具有更安全、高效的特点。</p> <p>Q2:公司的一拖四、一拖六或者未来推出更高功率的微逆，如果成本再下降的话，对提升微逆的市场占有率是否有帮助？</p> <p>A:微逆在推广过程中有一个问题是单瓦的价格会高于组串式，但如果在小功率级别来看，其实每一瓦的单价跟组串式相差不大。</p>

Q3: 请展望一下公司未来在微逆市场的占有率目标?

A: 公司从成立以来一直致力于微型逆变器的研发, 并且也是坚定的看好微逆的市场, 随着全球对清洁能源的重视以及国内对光伏安全方面的进一步重视, 我们相信微逆的市场占有率会不断提升, 我们也会通过努力逐步向全球行业龙头更加靠近。

Q4: 请问公司销售量增长较快, 高于行业 40% 增长率的原因是? 主要是因为行业的增长和市场占有率的提升?

A: 一个是光伏行业尤其是分布式领域本身增长较快, 还有一些是新兴市场的开发以及新的有实力的客户的加入, 市场占有率也在提升。

Q5: 请问公司在拉美地区、美国地区的市场占有率?

A: 通过第三方数据来看, 公司在拉美地区的市场占有率较高, 美国市场我们进入较晚, 市场占有率也在逐步提升, 但是跟全球行业龙头来比, 仍具有很大的差距, 这同时说明美国市场有有很大增长空间, 公司十分重视美国市场。

Q6: 公司觉得国内微型逆变器性价比较高的前提下, 还有哪些方面是对市场占有率有帮助的?

A: 除了性价比, 品牌影响力、稳定性也是比较重要的因素。

Q7: 公司对于募集资金后续如何安排?

A: 首先, 公司对募集资金的使用会严格遵守相关法律、法规规定, 其次, 募集资金的使用主要还是会在新产品的开发、新产能的提升、新市场的开拓、人才的引进等有利于提升公司效益的方面。

Q8: 公司上市后, 会不会在对价格比较敏感的区域进行降价以此提升市场份额?

A: 公司根据不同区域有不同的定价策略, 目前上市对公司的定价没有影响。

Q9: 公司未来对品牌、渠道、服务的规划?

A: 品牌方面来说目前还无法跟行业龙头比, 但公司非常重视

品牌的树立，也一直致力于打造全球性的高科技公司的品牌形象；就渠道、服务来说，公司未来也会进一步扩展在当地的服务中心，以便为客户提供更好的渠道和售后服务。

Q10: 公司产品的芯片是否会用到一些国产的替代芯片？

A: 功率芯片目前仍是国外厂商为主的，面对全球缺芯的情况，公司也采取了一系列积极措施进行应对，目前生产经营正常。

Q11: 公司长期有什么目标？

A: 公司的目标是力争可以接近甚至赶超行业龙头，在销量上力争做到稳步提升，成为世界一流的能源智慧合作伙伴。

Q12: 微型逆变器在类似拉美的新兴地区销售和市场占有率都不错，为什么在其他接受能力没那么强的市场占有率没有那么好，可以请公司谈一下看法吗？

A: 我们认为新兴国家，以拉美的巴西、墨西哥，欧洲的波兰为例，他们的光伏发展中分布式光伏的占比相较于集中式光伏的占比会较高，而分布式光伏跟微逆是非常适配的，他们对微逆的接受度也非常高；再例如东南亚、乌克兰等地区，大型的地面电站也就是集中式光伏的占比会比较高，因此在不同的新兴国家、地区，对微型逆变器的接受度以及微逆的市场占有率都会有不同。

Q13: 公司是否可以谈一下美国加州提议修订新的分布式太阳能补贴法案 NEM3.0 对美国市场的影响？

A: 美国一直都是光伏大国，发展分布式光伏也是其政策导向，即使政策有变化，美国市场依旧是一个非常有潜力的市场，也是公司未来一个重要的发展市场。

Q14: 公司在降本不考虑碳化硅、氮化镓等新一代半导体，以及更先进的磁性半导体介入的情况下还有哪些方式去降本？

A: 若不从技术方面考虑的话，那比较重要的就是供应链、包括器件、国产化替代等。

Q15: 请问公司销售增长较快，跟国内竞品公司有什么区别？

A: 销售增长较快从公司自身来看, 主要原因有: 1、公司注重产品的更新。公司拥有成熟、专业的研发平台和团队, 能够让公司根据组件功率的提升, 同步也从技术上对产品进行更新迭代; 2、渠道的建设和市场品牌的宣传; 3、公司本身产品品质较好, 故障率较低, 客户认可度较高。这三点也是公司以后会坚持并且提升的。

Q16: 请问公司下游的销售渠道, 是以仅销售微逆为主, 还是微逆和组串式都有销售?

A: 公司没有强制要求客户仅销售微型逆变器, 但是客户认可公司品牌后, 销售公司微逆的占比会逐渐提高, 现在也有客户仅销售公司的产品。

Q17: 公司的客户分散程度?

A: 根据不同的国家和区域的市场的点进行区别规划。例如拉美以大客户为主, 而欧洲则比较分散。

Q18: 现在海外光伏一体化发展比较热, 公司对产品跟储能结合的发展状况如何预期?

A: 公司后续也会着力于储能逆变器的推广。

Q19: 请问公司过去储能销售很少的原因?

A: 目前公司储能产品处于试用阶段, 故销售额非常低, 未来储能产品的推广、销售也是公司重点规划之一。

Q20: 请问公司在不同市场的竞争情况差异?

A: 在北美、欧洲主要跟 Enphase 竞争, 在拉美主要是跟国内竞争对手竞争。

Q21: 请问公司是否会因组串式逆变器的价格下降而受到价格方面的压力?

A: 微型逆变器受组串式逆变器的价格变化影响相对较小。公司对于价格方面的主要参考因素还是其他微型逆变器厂商的价格。

Q22: 请问公司未来的新品推出计划是怎样? 是否会推出一拖

六、一拖八等产品？

A：公司当前主力产品是一拖四。一拖六已经研发完成，未来一拖六可能会成为新的收入贡献点。公司推出一拖六的主要考虑是要推出三相的产品，从而服务于工商业客户。一拖八可能会是研发的方向，但暂时没有明确的计划。

Q23:请问在 2022、2023 年，公司是否存在零部件短缺导致产能不足的情况？

A：总体不会。缺芯最严重的时刻已经过去，当前公司供应链应该是足以支撑公司业绩增长的。

Q24:请问公司如何评价阳光电源、华为等组串式厂商进入微逆领域的风险？

A：技术方面，组串式和微型逆变器总体还是有比较大差异的，公司在微逆方面具有一定积累，技术方面还是有一定优势的，但肯定是要不断保持研发能力才能保持优势。市场方面，公司其实挺欢迎行业的主要厂商一起参与到微逆或优化器的推广之中。

Q25:请问公司在中长期有哪些业务方面的规划？

A：正如公司名字叫“杭州禾迈电力电子股份有限公司”。公司未来不会仅仅局限在逆变器领域，而是会拓展到电力电子的众多领域。

Q26:请问公司看来自身的核心竞争优势有哪些？

A：主要包括产品品质、品牌、销售渠道、售后服务。

Q27:请问公司对于美国市场的开拓较为乐观的原因是什么？

A：首先公司在美国市场的份额基数还比较低，且美国是全球最大的分布式光伏市场，所以公司可以发展的空间是很大的。

Q28:公司预计国家是否会推行分布式的强制安全标准？

A：国家总体肯定是重视的，当前也只是征求意见稿，最终还是以正式出台意见为准，但是国家政策的出台，对行业发展肯定是利好。

Q29:如果强制标准的推出不如预期，如何看待国内市场的发展？

A: 其一，国内随着 BIPV 的发展，建筑安全和组件级别的检修会是一个自发性的需求。其二，在如加油站、加气站等特殊应用场景，组件级别的关断也是非常必要的；其三，对于很多央企 EPC 而言，成本固然要考虑，但安全性是上纲上线的问题，所以他们也会随着分布式工程的增多，越来越多地考虑微型逆变器等组件级关断的路线。

Q30: 我们看到美国市场相对比较分散，公司现在有哪一些区域是相对突出的？

A: 美国的光伏还是围绕加州等光照条件较好的地方，美国对于光伏，除了将其看做投资，同时也非常注重绿色环保和能源独立性，在能源独立性这方面，光伏和储能就能很深度的结合在一起了。

Q31:公司的产品成本方面比较好，毛利率较高的原因是什么？

因为从材料端来看，很多中国企业也都是在中国代工，材料端和人工端差距也不大。

A: 首先我们有自己的生产线，降低了委外加工的费用；其次，各家公司对电子方案的理解的差异，以及对自身的方案的优化程度，都可以影响产品的成本。

Q32:公司在产品知识产权保护上有什么措施，如何保护公司技术不会被对手抄袭？

A: 公司一直重视对自身技术的保护，除了从制度、风控上进行把控外，其实电力电子是软件、硬件相结合的，软件是无法被抄袭的，同时加上产品的更新迭代，其实抄袭者是无法更新抄袭产品的。

Q33: 请简单介绍一下公司微逆的质保期限？

A: 公司的微逆产品海外标准质保是 12 年，可以有偿延长至 25 年质保。

附件清单(如有)	无
日期	2022 年 1 月