

# 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：2022-002

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：
单位名称	南方基金、广发基金、中欧基金、博时基金、富国基金、中银基金、华宝基金、鹏华基金、华夏基金、华安基金、嘉实基金、工银瑞信等 396 家机构
时间	2022 年 04 月 25 日
地点	电话会议
公司接待人员姓名	董事长：王一鸣 董事会秘书：张婵 财务总监：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	2022 年 04 月 25 日

## 会议纪要

### 主要问题及答复：

**Q:** Q1 整体储能+并网出货、价格和国内外占比情况？

**A:** Q1 销售和利润创历史新高，超过了 21 年 Q4，实现了超过 11 亿的销售，净利润新高 1.64 亿元。出口占 58%左右，国内占 42%左右。Q1 毛利超过去年全年的平均毛利，反转态势明显。国内 Q4 提价后逐渐在 22 年 Q1 展现，海外涨价绝大多数还没有体现出来，在 2022Q2 会逐渐提现。Q1 从外汇汇率角度是近年最低的。排除这些因素今年 Q1 毛利率不错。储能是我们今年的亮点，Q1 接单 5.4 万套，金额 3.5 亿元左右，高于预期，确认收入两万多套，1 个多亿元的收入。储能增速也很快。

**Q:** 2-3 月份海外 IGBT 紧缺，价格上升，是否感受到供应端 IGBT 或其他原料的成本压力？对之后的价格趋势进行展望？

**A:** 芯片的问题，预计到 2022Q4 开始逐步缓解，目前还是这个状态。通过努力尽量减少这些影响，芯片涨价对毛利率影响较少。汇率对我们的正向帮助很大，Q2 毛利率比较乐观；海外涨价和运费 3 月中下旬开始下降也会带来 Q2 毛利率持续改善。

**Q:** 公司 IGBT 成本控制层面非常优秀，国产芯片导入方面进展情况？国产芯片逆变器只能用在国内市场还是可以在海外使用？

**A:** 锦浪在过去五年是飞速发展的，在过去五年大多都不是缺芯片的年份，真正缺芯片是从去年初开始到今年 3 月。目前为止主要以海外芯片为主，并不意味着不看好国产芯片，我们很看好国产芯片，从去年开始做了大量元器件和成品测试的储备，给自己创造时间和空间。

**Q:** 逆变器业务预计今年总体目标和增长点？

**A:** 整体来说，锦浪的相对稳定和持续的快速增长主要来自于：1、光伏市场的快速增长和分布式占比的提升；2、市占率不断提高。市场布局方面，原来欧洲、澳洲、拉美的市场占比都较大，上市前美国地区出口占公司出口比例很大。2019 年因 25%关税导致价格上涨让客户难以接受，从去年下半年开始转变思路让利，希望把量做上去，整体比较奏效，今年一季度美国地区销售翻番。日韩地区从前年开始，去年组建团队，增幅较快。欧洲市场一季度海外销售占比是公司内第一

的区域，因俄乌战争，市场增幅很快，同时也是公司的优势市场。拉美、印度、澳洲、东南亚市场正常快速增长。海外市场整体表现较佳。

**Q:** 储能逆变器毛利率情况和提升空间？今年的出货目标，对于欧洲户用储能市场的战略，未来是否会超过逆变器成为主营业务？

**A:** 储能逆变器一季度接单 5.4 万多套，金额 3.5 亿元左右，已发货和确认两万多套，对应 1 个多亿元收入。我们很看好储能市场，包括欧洲的储能市场。

**Q:** 开拓美国市场过程中市场竞争情况？中期市占率目标？

**A:** 2018 年后美国市场的占比较低，现在从增量和增幅角度都会有较大的提高，今年一季度同比翻倍增长。

**Q:** 未来储能逆变器和光伏逆变器的比例？

**A:** 延续快速增长过程，定量很难判断，公司原先的并网客户如果加储能会选择公司。如果储能占比提高会带来价值量提升。

**Q:** 汇率波动对公司的影响？

**A:** 2022 年第一季度汇率对出口部分毛利率影响较大。目前基本都是和现汇挂钩，后续根据汇率决定是否要增加锁汇。

**Q:** 今年欧洲地区发货增速预期？

**A:** 一季度欧洲地区同比增长 1 倍多，整年可能维持相应增速。俄乌战争加速欧洲对新能源的需求，公司本身在欧洲优势明显，预计增速较高。

**Q:** 运费部分如何管理？

**A:** 去年做主动管理，和大的海运公司锁定长单，价格有保障，整体低于去年四季度的现货价格。人民币贬值趋势，国内受疫情影响出口承压，海外港口周转相对顺利，价格预计不会回归高位。

**Q:** 在欧洲的今年的市占率？

**A:** 从前几年来看排名很靠前，去年报告还没出来，整体我们的市占较高。

**Q:** 储能逆变器 54,000 多套的订单按区域来看集中在欧洲市场？

**A:** 除了欧洲，还有澳洲和美洲市场。欧洲在储能市场发展早，发展快，占比高，但是我们布局很均衡，我们相信其他市场也会进入高速增长的过程。

**Q:** 存货中大部分是芯片类产品？芯片占多少出货？

**A:** 存货基本以原材料为主，一方面芯片和电子元器件供应比较紧张，另一方面疫情影响我们会多做供应链储备和预留量。

**Q:** 国内疫情对原材料供应和对 Q2 出货的影响？

**A:** 需求没问题的，目前 4 月份到现在为止出货很正常，我们在宁波，到宁波港交通很畅通。

**Q:** 之后的行业格局如何演变？

**A:** 芯片的紧张年份在过往逆变器的快速发展过程中占比不大，芯片真正的紧张时间是去年 3 月到今年 3 月。在过去五年或者十年内竞争是方方面面的，之前竞争的是产品、渠道、性价比、服务等。锦浪在过去几年快速成长，竞争中得到能力提升。

**Q:** 后续海外逆变器市场的竞争格局和盈利展望？

**A:** 国内厂商对于海外逆变器市场的竞争已经持续多年，竞争是渐变的过程，公司希望在不同的市场环境的竞争中和不同对手的竞争中能增强竞争力。

**Q:** 对于其他业务的拓展规划？

**A:** 公司的优势在于电力电子产品，光伏、分布式和逆变器是快速增长的赛道，公司处于这样快速增长的细分赛道应该不断增加资源的投入，在资源有限的情况下集中优势力量。

**Q:** 短期盈利能力的展望？

**A:** 去年受汇率、运费、原材料等因素影响毛利率承压。今年一季度毛利率提升，高于去年全年综合毛利率。展望未来，去年不利因素消除，汇率对于外贸毛利率可能有较大提升；海外提价二季度销售开始反映；运费下降。

**Q:** 海外对本地企业的保护有影响吗？后续市场的一些判断以及产品线的一个准备是怎样的？

**A:** 东南亚生产对于我们这种像电子产品来说还是比较简单。它的投入和布线比较快，可能六个月左右，我们疫情前已经在东南亚有所选址。另外，如果是美国最后确定对美国本土企业有很大的一个本地化的补助。如果议案定下来，那我们也是会考虑去美国设厂。一季度，我们也做了大量的研发的储备，22Q1 研发多投入两千多万，有超过一个翻倍的增长。我们希望在企业业绩相对比较好的时候，多投入一些研发的人员给以后我们快速发展产品的推出、竞争力做一些储备。

**Q:** 优化技术会选择第三方的供应？一季度并网逆变器的出货情况？

**A:** 我们目前在市面上主要是跟第三方合作，但是技术上我们肯定是有做了很长时间的储备，后面也是看量。整体储能+逆变器 22Q1 出了 21 万台左右。

**Q:** 二季度出货预期，还有一个就是单瓦净利有一个什么样的预期？

**A:** 一般往年来看二季度和一季度比会有增长。二季度有两个比较直接和比较显著的对毛利率的正向帮助，一个是人民币的贬值，另外一个就是我们海外提价，很大部分的销售都会在二季度来逐渐体现在毛利率上。

**Q:** 储能业务销售模式大概是什么样的？会不会采取一个贴牌的方式？如果贴牌的话比例大概是？储能产品现在单台的平均价格大概是在多少，怎么看待储能逆变器这块高毛利的一个延续性？

**A:** 储能逆变器像是逆变器的一个品种、一个系列。我们所有的逆变器都是以自主品牌为主，但是如果有一些特别大的客户需要做些贴牌，我们也不排斥。以一季度为例，大概在 7000 元左右单价。目前我们在卖的储能逆变器，主要也是以海外为主，所以其实我认为量增到一定的程度以后，毛利率跟并网逆变器会比较接近。

**Q:** 储能逆变器对应的一个单台功率是多少瓦？

**A:** 一般海外的家用储能，一般都在 3 到 10 千瓦这个功率。

**Q:** 户储和工商业大致的一个比例的一个结构是什么样的？

**A:** 目前都是户储，工商业我们还没开始推市场。

**Q:** 大型地面电站这块的布局如何？以及我们公司后续产品方面的一些相关的一个规划是怎么样的？

**A:** 大功率的逆变器我们的这两年的增长是非常快。

**Q:** 今年成本传导的情况？年初海外涨价，今年如果有不可控因素如芯片，后续涨价是年终还是明年初或者年底提价？

**A:** 逆变器和组件是不同的定价机制，组件偏向于类似大宗商品的定价机制，间隔很短的时间可以做调整，以周、月为单位变；逆变器成本的传导没有这么直接，有几百个零部件，毛利率相对高，不可能经常变。参考了其他电子产品或者家电的定价机制，成本变化累计一定时间后会有一定较大比例的调整。

**Q:** 何时预计会恢复到之前毛利率的水平，比如去年 3 月份之前？

**A:** 按照当前的汇率来看，今年 Q1 毛利率已经和去年在一个水平线上。接下来人民币贬值、今年海外很多市场提价，海运费从 3 月份下降，都是正向的。

**Q:** 去年国内毛利率提升是什么原因？今年可以维持吗？

**A:** 市场供需和国内外价差的修正，以前价差偏大，现在价差比较合理。

**Q:** 地缘政治和大国关系的因素，对未来的市场和供应链的安全性怎么看？

**A:** 避免不了全球因素。我们自己判断，供应链和芯片在今年 Q4 以后会有比较大的缓解，俄乌战争是局部冲突，对西欧等缺能源的国家来讲，反而激发他们对新能源的需求。

**Q:** 华为、阳光、固德威的投入都比较大，逆变器是全方位的竞争，两到三年看锦浪如何发挥竞争优势抢占市场份额？在研发渠道还是服务品牌哪个方向来投入资源？

**A:** 一是欧洲我们是优势市场，有竞争力；二是我们持续了高速的增长，是产品、渠道、服务、布局等综合全面发展的过程。

**Q:** 对于行业新的发展如碳化硅怎么看？比如在组串式逆变器市场的应用。

**A:** 碳化硅我们用的很早，有大量技术储备。这是一个平衡的过程，碳化硅器件相对比较贵；同时碳化硅可以提升效率，逆变器可以做的更小，功率密度更大，需要判断是碳化硅贵的更多还是节省下来的其他原材料更多。

**Q:** 储能方面，同行从逆变器开始走向系统，是走逆变器还是系统更合理？

**A:** 从经营层面不好多加评论。锦浪选择做自己有竞争优势，能给产品带来附加价值的产品。

**Q:** 费用率 Q1 和未来的情况？

**A:** 我们的费用率不算高。这是规模优势带来的费用率的下降，我们的绝对数是快速上升的，销售费用同比增长 39%，管理费用同比增加 22%，每个月也在摊股权激励费用，但是销售额快速增长使得费用率增速不快。

**Q:** 21 年的销量 70.53 万台，并网和储能逆变器的占比？并网逆变器对应的功率如何？

**A:** 储能 3 万多台，剩下的都是并网，今年 Q1 有较大变化，21 万台里面有 10% 左右是储能。去年每台平均功率 20KW 左右。

**Q:** 海外市场毛利率情况？

**A:** 海外毛利率高于国内。

**Q:** 印度和欧美发达市场的毛利率差别如何？

**A:** 印度低于欧美。