

证券代码：300835

证券简称：龙磁科技

安徽龙磁科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：T2023-001

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：电话会议
参与单位名称 及人员姓名	中信建投证券、创金合信基金、中国对外经济贸易信托、泽铭投资、汇升投资、Cephei Capital、创富兆业、红杉资本、大成基金、3W FUND、Pinpoint、歌汝私募、嘉实基金、财信证券、泰昇私募、人保资产、棣增投资、景泰利丰投资、和铭资产、泰昇私募、丰琰投资、东方证券、华泰柏瑞、金恒宇投资、龙航资产、泾溪投资、长城证券、富安达基金、恒识投资、巨子私募、易米基金、建信保险资产、宇迪投资、华富基金、博时基金、观富（北京）资产、上投摩根、交银施罗德、旌安投资、长盛基金、农银汇理、建信信托、准锦投资、新沙鸿运投资、钦沐资产、合创友量私募、逐光私募、太平养老保险、浙商证券资管、华安证券、华夏久盈、中融基金、华能贵诚信托、Parantoux Capital、聚鸣投资、圆信永丰基金、南土资产、宏道投资、新华基金、东吴基金、申万菱信基金、环懿私募、兴业基金、华安基金、天时开元、磐稳投资、惠升基金、青沔资产、瑞华投资、Green Court Capital、三花私募、银河基金、中荷人寿、泰康资产、信达澳银、天风证券、国泰君安证券等 322 人
时间	2023 年 2 月 1 日-5 日
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书、副总经理冯加广；恩沃新能源总经理霍俊东；证券事务代表王慧
投资者关系 活动主要内容 介绍	1、恩沃新能源的发展历程 答：恩沃创业团队早年任职于国内微型逆变器的先驱盈威力，团队负责人自 2010 年入职，先后任硬件工程师，技术支持及销售，积累了产品技术、售后、渠道方面的经验，2014 年开始盈威力运营困难业务陷入停滞，创业团队一致认为微型逆变器产

品未来大有可为，于是自盈威力离职，2015年7月创立了浙江恩沃，2015年到2019年，团队专注研发潜心打磨产品，2019年开始产品在欧洲市场得到了广泛运用，团队在技术和市场方面都取得了显著的成绩，在微型逆变器市场需求迅速放大之后，资金、管理方面的短板日益凸显，于是经多轮磋商，2022年末与龙磁科技达成合作，将依托上市公司的优势资源，发挥产业协同和市场协同优势，抓住市场机遇，全面打开市场空间，加速恩沃的业务发展。

2、恩沃产品的技术水平与其他同行是否有差异？以成本端的差异情况

答：恩沃产品和技术根据市场需求进行了不断升级和迭代，已得到安装商和用户的一致认可，在功率范围、功率密度、转换效率等技术指标方面与国内友商均处于同一水平。与行业巨头 Enphase 相比，还有一些差距，预计 1-2 年，技术可以达到目前 Enphase 的水平。成本方面，恩沃体量正处在快速发展阶段，毛利率水平逊于国内头部同行主要是规模效应带来的差异，随着恩沃产量的提升，将修复毛利率水平。

3、微逆产品主要的结算方式是离岸价还是到岸价？恩沃主要的销售模式

答：一般以离岸价（FOB）结算，恩沃微逆产品以经销为主。

4、龙磁业务以直销为主，与恩沃市场协同如何体现？

答：龙磁一直坚持大客户、大份额的市场策略，具有全球化的布局和视野以及丰富的国际大客户合作经验，在市场拓展和客户维护方面已建立良好的口碑，得益于龙磁完善的销售网络，将有助于恩沃快速进入新市场并扩大现有客户的份额。

5、微型逆变器不同的市场偏好情况以及不同市场的发展空间

答：欧美发达国家需求以一拖一，一拖二为主，巴西，墨西哥等发展中国家对性价比要求较高，追求更低的单瓦价格，因此对一拖四产品体现出更明显的偏好。随着光伏装机量的增长和微型逆变器在分布式光伏发电系统中的应用比例提升，微逆需求处于高速增长阶段。

6、恩沃目前的出货量以及未来的产能规划情况

答：恩沃 2022 年微型逆变器出货约 15 万套以上，按照 2022Q4 的出货量测算，2023 年出货量预计可达到 30 万套。上市公司的销售团队也积极开展渠道建设，预计下半年将带来业绩增量。生产方面，除了浙江永康的生产基地外，近期已在上海松江建立新的生产基地，恩沃采取的是轻资产运营的方式，除了组装测试环节，其他生产环节均委外加工，2 个生产基地可形成 60 万套以上的产能，微型逆变器产品的设计和算法是核心，产能不是瓶颈。

7、恩沃产能提升后，是否考虑为其他厂商代工？

答：微逆需求处于高速增长阶段，恩沃产品已经在主流市场占据了有利位置，将把主要精力放在技术提升和渠道拓展方面。根据市场开拓进度组织和投放产能，着力打造自有微逆品牌 Envertech，不断提升品牌竞争力和影响力，没有为其他厂商代工的计划。

8、恩沃产品在美国市场的布局和认证计划？

答：美国市场 Enphase 占据了龙头地位，恩沃之前立足并深耕欧洲市场，未在美国市场布局。美国是一个消费力很强的市场，目前国内厂商产品的品质和性能与 Enphase 的差距逐渐缩小，而价格有较大优势，中国产品的客户认可度大大提高，因此各个厂商纷纷开始在美国布局。恩沃计划 2023 年上半年完成美国市场的认证，产品已经准备好，获得美国市场认证只是时间问题。

9、微逆产品的销售对象以及售后维护责任

答：微逆的销售对象主要是目标市场的安装商以及经销商，光伏系统交付使用后，运维由安装商和终端用户负责，生产厂家提供相应的技术支持。

10、与龙磁原有直销模式不同，微逆产品采用的是经销模式，龙磁销售团队转型方面的瓶颈？

答：销售的核心是给客户创造价值，在充分了解产品的基础上，专注于洞悉客户需求并提供解决方案，这一点销售任何产品都是一样的。自双方宣告合作以来，龙磁新组建的微逆销售团队从了解产品开始，与恩沃的相关人员进行了充分交流，并到生产现场进行了参观学习，恩沃的生产技术人员提供了全方位的支持，双方整合和融入比较顺利。微逆产品较磁性材料更贴近用户端，销售人员转型所涉产品知识门槛并不高，销售经验可以借鉴和复制，原有销售人员将快速进入新的销售领域。

附件清单	无
日期	2022 年 2 月 5 日