

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：T2023-003

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称 及人员姓名	中信建投 王介超；中国太平 张浩；光大保德信 王明旭；浦银安盛 杨达伟； 国泰基金 孙朝晖；中信期货资管 王凯；国金证券 宋洋；富国基金 邬华宇； 交银基金 谭星星；中欧基金 张弛澄；准锦投资 朱斌；兴证全球 孟维维； 国泰君安 朱攀、周淼顺
时间	2023年2月22日 9:30-11:30
地点	上海市闵行区漕河泾开发区恩沃新能源会议室
上市公司接待 人员姓名	恩沃新能源总经理霍俊东；公司董事会秘书、副总经理冯加广；财务总监程起建
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p><b>1、恩沃的发展历程及与龙磁达成并购的背景</b></p> <p><b>答：</b>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，自盈威力离职后，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，初代产品投放市场后不断调整改善，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，恩沃创业团队与上市公司实控人的背景和创业历程有很多相似之处，双方理念比较契合，所以沟通过程顺畅，并购得以较快推进。</p>

## 2、龙磁科技并购恩沃新能源能产生哪些协同？

答：微型逆变器是公司软磁产业链的进一步延伸，符合公司上市后规模提升发展规划。拥有上市公司平台的加持和赋能，恩沃新能源的经营管理水平和盈利能力可得到显著提高。同时，软磁产品的价值量约占微型逆变器总成本的 10%，并购完成后更有利于恩沃系列产品形成成本上的竞争优势，实现双方战略上的双赢。

微型逆变器的应用市场主要在欧洲、北美、南美等地区。龙磁科技深耕磁性材料行业近 30 年，海外市场销售体系布局完善，如在德国、墨西哥、日本等国家设有子公司、销售中心或客户服务平台；公司将利用现有销售力量和销售网络，和恩沃新能源形成优势互补，促进恩沃系列产品的市占率得到快速提升。

## 3、恩沃 22 年出货情况及当前产能情况

答：22 年 4-7 月份，恩沃受供应链及物流成本影响较大，生产和出货停滞了一段时间，下半年随着情况全面好转，出货量逐月快速上升，全年出货 15-16 万套。

今年在上海已新建生产基地，包括原有永康基地，建设完成后合计产能将达到 60 万套。

## 4、恩沃新能源的主要产品及市场偏好

答：恩沃产品主要为微型逆变器和监控器。微逆产品以一拖一 300W、360W 和一拖二 560W、720W 为主。恩沃微逆产品及配套监控器主要销往葡萄牙、奥地利、德国、瑞士、哥伦比亚等欧美国家，欧美发达国家一拖一和一拖二需求比较集中。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，目前恩沃一拖四 2000W 产品已开始投入市场。

## 5、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。

## 6、微逆市场的竞争格局。

答：目前微逆市场需求旺盛，竞争较为分散，参与竞争的同行各有其市场优势，恩沃目前已经在欧洲站稳脚跟，未来将继续深耕欧洲市场，并不断开拓其他新兴市场。

	<p><b>7、新入局者是否能快速打破技术和市场壁垒</b></p> <p>答：微逆产品算法壁垒较高，工艺控制上也有很多关键点，这不是短期可以模仿或通过反向拆解产品就能掌握的。恩沃经过多年摸索，产品反复打磨才能获得数以万计的终端用户信赖。微逆产品的客户粘性很强，恩沃的主要经销商自恩沃创立之初就开始合作，产品在目标市场已经有很好的口碑，随着产能的提升，将较快复制渠道，不断扩大市场占有率。微逆产品技术和市场都有较高的壁垒，短期较难实现从0到1的跨越。</p> <p><b>8、近期的市场开发活动。</b></p> <p>答：今年恩沃将在荷兰阿姆斯特丹新设销售中心，组建10人以上的销售及技术支持团队，深耕欧洲市场。上市公司已新成立微逆市场部，开拓拉美、北欧、东南亚等微逆市场。即将到来的3月，恩沃销售部和公司微逆市场部将组队参加欧洲和东南亚4个光伏展会并拜访经销商，今年是商务活动频繁的年份，市场活动将全面铺开，随着产能的提升，恩沃微逆也将全面回归已初见成效的巴西市场。通过不断交流、总结、复盘，提升，我们将全力追赶行业头部企业，不断缩小差距。</p>
附件清单	无
日期	2023年2月24日