

# 锦浪科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

股票简称：锦浪科技

证券代码：300763

记录表编号：2023-002

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：
参与人员姓名及单位名称	嘉实基金、博时基金、嘉合基金、广发基金、国泰君安、摩根大通、天风证券、鹏华基金等
时间	2023年5月14日 19:00
地点	线上会议
公司接待人员姓名	董事长、总经理：王一鸣 财务总监、副总经理：郭俊强 董事会秘书、副总经理：张婵 副总经理：陆荷峰
投资者关系活动主要内容介绍	详见会议纪要
日期	2023年5月14日

# 会议纪要

## 主要问题及答复

### 1、公司 22 年储能加并网共 94 万台台数，请问储能和并网分别是多少？

22 年储能占比 20% 左右。

### 2、请问公司欧洲库存大概是什么水平？公司对欧洲增长的判断如何？公司在欧洲市场的市场占有率是什么水平？公司在欧洲户储的竞争格局如何？

我们认为 1-4 月整个市场端从安装角度来看欧洲还是比较忙碌的。但是从库存角度来说，一个产品从相对紧缺到相对不紧缺的过程中，渠道中可能会多备货。除欧洲市场外，亚非拉的市场不仅是通过储电、卖电的模式盈利，更多的是在电网相对不稳定的时候如何提供更好电源，因此处在快速增长的阶段。综上，23 年全球储能依然是快速增长，在增长中可能会出现阶段性库存高等问题。

### 3、对国内分布式户用市场的判断？公司的布局和增长目标如何？

我国内分布式预计 23 年快速增长。硅料价格下降后，组件成本下降，如果组件价格持续下降分布式新增装机可能会到 80GW 以上。公司有信心超过行业增速。从全球均衡布局角度来讲，全球光伏、户储将快速增长，我们除了原来相对优势的市场以外，原来的一些非优势市场，我们都会快速补强。

### 4、您对 Q2 环比 Q1 增长态势如何看？

从全球光伏市场角度看，往年一般 Q2 好于 Q1。从欧洲户储角度看，Q2 的库存仍然比较高。对锦浪来说，二季度从 5 月份开始总体态势在往好的方向发展。

### 5、亚非拉产品相较欧洲盈利是否会更弱？

盈利能力差不多。亚非拉地区产品有些不同的特点，除了并网功能，还有离网功能。这些附加的功能使其盈利能力和欧洲相当。

### 6、欧洲市场价格是否有压力？

没有。目前欧洲反而是价格最少变化的市场。欧洲其实目前不是市场有问题，更多的是在去年非常缺货到不缺货的过程中，在某一段时间渠道会多订一些货，这个过程带来了库存的一些影响。目前来说欧洲是价格最稳定的一个市场，反而是一些非欧洲的市场，一些新兴市场，如果政策调整，价格可能会有变动。

### 7、市场担心公司未来盈利能力的下降。

从综合毛利率来讲，不会有快速的下降，因为一些市场可能盈利会变好，一些市场可能会有变化。欧洲市场目前价格没有大的变化，并且在欧洲市场的特性下，价格变化对销售增量也不会有大的帮助。

### 8、公司各个市场储能出货情况展望？

从绝对数量来看，欧洲是最大的市场。前几年欧洲市场占总体绝对的高比例，今年欧洲以外市场上升比例较快，可能会到一个相当的比例。亚非拉、美国市场起来比

较快。

**9、逆变器的出口数据持续创新高，公司订单的可见性怎么样？**

逆变器订单可见性是两三个月，公司的交货比较均衡，交付也是比较稳步的。

**10、其他友商 IPO，还是有些体量的。未来竞争格局、对手的增长持怎样的看法？**

逆变器行业是轻资产投入，上市以后对品牌各方面会有一个帮助，但是从企业发展来说，还是延续的过程，资本帮助没有重资产行业那么立竿见影。

**11、公司给美国发货的情况怎么样？北美对光伏本土化做了一些工作，您对未来中国企业给美国供应的格局有什么预期？**

目前来看，23年美国整个市场规模增长没有非常快，但是公司今年在美国的销量不错，一季度接单快速增长，可能也是原来的基数较小，美国本身渠道中的库存也较少。美国户储刚起步，市场上适配产品比较少。公司暂时没考虑美国本土设厂，在美国本土设厂是较大的挑战，这会经历很多经济、政治很多因素的考验。

**12、国内关税较高，组件如果从中国发货，基本上就没有量了。但逆变器还是有一定的发货量的。是不是意味美国当地供应的产能非常紧缺，或者东南亚的一个产能也非常紧缺？**

三个原因。第一，逆变器关税 25%，相对没有组件没那么高。第二，逆变器净利率正常，但毛利率相对高。第三，美国本土逆变器价格相对都较高。

**13、请预测下储能行业今年的增速。**

公司对光伏市场快速增长有比较大的信心，特别是最近组件价格出现明显松动。在光伏市场快速增长情况下，户储安装端根据各方预测可能会有 50%或者以上的增速。但是供应端结合现有渠道中的库存，供应端会慢于整体安装端市场增速。

**14、锦浪在工商业储能的布局 and 战略如何？国内工商业储能市场刚刚起步，很多公司都在做准备，锦浪的竞争优势在哪些方面？**

我们的定位基本上是只做电力电子产品，只做 PCS 和储能逆变器。市场上有大量做柜子的企业，很多都是系统集成，他们需要这种 PCS 厂家来给他们供应。所以从目前来说这块的需求非常多。

**15、23年欧洲库存消化比较多，经销商利润也有较大压缩，因此居民的终端售价会下降很多。在经历库存出清、终端价格下调之后 24-25 年的户储市场增速预期是否有上调空间？**

欧洲会是长期延续，快速增长的市场。去年欧洲四五个国家需求比较大，欧洲整体有几十个国家，每年还有更多的国家加入到需求中。未来的安装成本下降、电池价格下降，都可能比老百姓电价下降更快，收益率将提升。预计欧洲未来 5 年持续快速增长。

**16、工商业储能市场，还有离网市场，能不能展望一下？工商业储能 Q4 会推出产品，产品 24、25 年体量能达到多少？未来，整个储能的产品中户用工商业，大概会形成怎么样的业务结构的占比？**

工商业我们有产品，针对国内工商业储能的柜子，会在 Q4 推出一个独立的 PCS 产品。原来大多是混合式的，把光伏模块做在里面，现在我们把它分开。该产品今年是准备和预热，预测明年国内工商业储能将爆发。随着新能源接入的增多，峰谷电价差愈发明显，明年将会有非常广阔的市场。离网更多是和户储是放在一起讲的，有些亚非拉国家在完全没有电网的情况下，这个市场和混合式逆变器结合在一起，是非常大的市场。

**17、户用产品功率提升到 30 kW 的原因及展望？**

原来有些补贴政策没有放到这么宽，现在已经放宽了，所以有些用户会装得更多。所以整体，特别是欧洲，单户的装机规模是在扩大。

**18、IGBT 的模块的这块我们现在有什么具体措施？**

模块还是偏紧，我预测 23Q4 模块紧张也会基本缓解。

**19、户储市场里面涌现了很多国内集成商，锦浪 22 年 20 万台户储 PCS 出给海外和出给国内的比例是多少？**

绝大多数还是海外的客户，国内有些系统集成商，比例不高。

**20、户储在亚非拉地区的布局？**

公司原来更多的是专注传统的欧美国家。随着这两年锂电池成本的下降，油气价格的提升，导致柴油发电成本的提升，有些国家因为各种原因整个电网的不稳定，非欧美以外，亚非拉市场其实规模很大，这一块市场我们今年做了很大的布局。