

证券代码：688663

证券简称：新风光

新风光电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	西南证券股份有限公司 敖颖晨；厦门象屿金象控股集团有限公司 张正阳；国盛证券有限责任公司 杨凡仪；国联证券股份有限公司 梁丰铄；天风证券股份有限公司 高鑫；深圳市睿德信投资集团有限公司 肖斌；华创证券有限责任公司 梁旭；耕霖(上海)投资管理有限公司 张林晚；中信建投证券股份有限公司 黄鹏；西部证券股份有限公司 杨敬梅；海通证券股份有限公司 房青；张家港高竹私募基金管理有限公司 李心宇；上海正心谷投资管理有限公司 周秀锋；上海和谐汇一资产管理有限公司 孙纯鹏；磐厚动量(上海)资本管理有限公司 顾圣英 西部证券股份有限公司 陈龙沧；红象投资管理有限公司 胡玉阳；华西证券股份有限公司 王涵；德邦证券股份有限公司 李天帅；昆仑健康保险股份有限公司 周志鹏；天虫资本管理有限公司 孟兆磊；中银国际证券股份有限公司 顾真；海通证券股份有限公司 陶裕斌；广发证券股份有限公司 张玲；东吴证券股份有限公司 司鑫尧；天风证券股份有

	<p>限公司 孙潇雅；华福证券有限责任公司 李宜琛；北大方正人寿资产管理中心 孟婧；博时基金管理有限公司 谢泽林；广发证券股份有限公司 高翔；上海翀云投资管理有限公司 俞海海；华福证券有限责任公司 魏征宇；深圳市鹏举投资有限公司 唐霄鹏；广州睿融私募基金管理有限公司 许高飞；兴银基金管理有限责任公司 马文博；青岛金光紫金股权投资基金企业(有限合伙) 李润泽；东吴证券股份有限公司 虞佑桢；私募基金管理有限公司 高泓捷；上海英谊资产管理有限公司 张睿智；东方财富证券股份有限公司 郭娜；鸿运私募基金管理（海南）有限公司 舒殷；上海赋格投资管理有限公司 罗佑嘉；建信金融资产投资有限公司 吴清晨；中泰证券股份有限公司 郭琳；杭州汇升投资管理有限公司 张攀；西南证券股份有限公司 谢尚师；张达；上海乘泽投资管理有限公司 顾佳磊</p>
时间	2024年05月15日 15:00-16:00
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书 侯磊 董事、财务总监 邵亮 营销副总监 刘德田 独立董事 李田</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司2023年度、2024年度第一季度经营情况</p> <p>1、2023年度公司实现营业收入17.01亿元，同比增长30.5%；实现净利润1.66亿元，同比增长28.7%；总资产27.55亿元，同比增长13.83%；资产负债率53.26%；实现签单21亿元，业务签单首次突破20亿元大关；经营活动现金净流量1.88亿元，同比涨幅248%，各项指标创历史最好成绩，实现企业高质量发展、可持续发展。</p> <p>2、2024年第一季度实现营业收入2.93亿元，同比增长</p>

36.63%；实现净利润3,947万元，同比增长91.58%。

3、介绍了相关产品的毛利率同比增长情况。

二、互动交流环节

1、问：公司什么时候能够完成股权划转？有什么进展？

答：目前国有股权划转工作正在积极的推进中，律师事务所正在出具《法律意见书》，敬请关注公司近期将要披露的进展公告。

2、问：请问今年一季度业绩增长的原因是什么？

答：一季度利润增幅超出预期，主要原因是SVG产品营业收入快速增长，其中一部分来自去年四季度订单的确认收入；另一部分是销售结构的调整，小功率的SVG需求比较明显，盈利能力强于大功率机型。

3、问：如何看今年全年SVG产品的毛利率，是与一季度持平，还是会有一定的下滑？

答：我们评估SVG产品全年的毛利率基本维持一季度的水平，这个判断主要出于以下几点原因：一是2024年公司不断推出新产品投放市场，整个降本空间还是比较大的。二是小功率产品占比提高，小功率SVG的毛利率高于大功率的SVG，将对全年的毛利率起到积极影响。三是从价格趋势上看，价格降幅在逐渐收窄，竞争态势没有之前恶劣。基于以上原因，我们判断SVG的全年的毛利率应该与目前持平。

4、问：请问公司SVG产品的市场竞争情况？是否有小企业已经亏损退出市场？

答：公司SVG产品竞争力位于行业第一梯队，今年公司以SVG产品入选了工信部组织的第八批国家制造业单项冠军

企业。基于SVG产品激烈的竞争态势，非常考验技术创新、控本能力，近年已经有两家同行退出SVG产品市场。

5、问：工商业储能和大储的竞争态势如何？工商业储能大致的毛利率是多少？

答：目前来看，大储和工商业小储的门槛相差不大，但大储的竞争环境相对恶劣一些。工商业小储的体量和速度都比较快，周期投资回报也比较短，因此经济效益稍微好一些。但也要看项目，不同场景下的工商业储能情况不同，在化工园区的工商业储能相对环境好一些。工商储的毛利率大概在15%~20%之间，目前公司有专门的团队来开拓工商业储能市场。

6、问：国家是否会加大大型基建项目的投资，对变频器的出货有什么影响？

答：公司在2022年已经在布局高端市场和一些细分的领域，在高端大功率市场新产品已成功应用；在细分市场，比如永磁电机同步改造或者同步替换、高速电机、橡胶行业的密炼机等这种专机类的细分领域也将有不错的增量。今年变频器的签单目标是4亿元，比去年增长15%-20%。

7、问：请问小功率SVG需求的持续性如何？

答：2024年一季度小功率SVG的签单约1亿元，比去年同期增长了1.14倍，在SVG产品中占比约40%。关于它的持续性，我们判断小功率SVG占比应该要比去年好，能达到30%左右。原因：一是根据分布式光伏电站和市场容量来看，今年小功率SVG的需求依然强烈。二是传统行业电力行业的市场，和去年相比开始有一些好的变化。

8、问：请问对于小功率SVG和大功率SVG是怎么划分的？毛利率相差多少？

答：按照容量分，5MW以下的属于小功率；小功率SVG的毛利率比大功率SVG要高出7个百分点左右。

9、问：公司对于今年海外的目标是什么？未来的规划是怎样的？

答：公司今年海外的签单目标是2亿元，未来3年签单额达到10亿元，长期规划要做到支撑公司业务的三分之一。公司已经成立了海外事业部，拓展了海外直销和海外代理两个渠道，未来主要发展海外的当地代理和海外客户。

10、问：预计今年海外的确认收入占海外签单额的比例是多少？

答：预计签单额的70%左右可以确认收入。

11、问：海外SVG市场的主要应用场景是什么？在新能源和传统行业中哪个更多？

答：海外SVG的应用场景主要是在新能源和传统行业中，其中在东南亚和南亚等地的传统行业中应用较多，而在中亚五国市场中，新能源的应用更为广泛。

12、问：海外项目中，对于元器件有没有进口比例的要求？

答：海外项目中没有进口比例的要求，但是由于海外项目中的一些器件与国内不同，例如电压等级和运行频率等，可能需要定制。

13、问：在小容量SVG领域，公司的市场份额大概是多少？

答：我们没有具体统计市场份额，但是在行业的关注度方面，我们是比较高的，市场份额应该是排在前两位。

14、问：2023年小容量在整个SVG的占比能达到多少？

答：2023年小容量的签单额占整个SVG的签单额的25%~30%之间，今年一季度占比40%多。

15、问：海外市场的产品占比和规划是多少？

答：目前海外市场变频器产品占到55%左右，SVG产品占到45%左右。未来3年的规划中，SVG产品占40%左右，变频器产品占40%左右，储能产品占20%左右。

16、问：海外市场的壁垒主要在于客户还是其他准入？

答：目前对我们来说，海外市场的壁垒主要在于渠道建设，因为我们海外布局相对较晚，所以渠道建设还没有起到非常好的效果。目前我们正在加大海外布局，包括海外当地的代理和直销伙伴，相信未来一至三年内，海外签单额会越来越多。

17、问：请问现阶段国内的SVG客户中，传统行业的占比大约是多少？国内电网的占比是多少？

答：传统行业的占比大约是35%左右。电力板块的占比大约是百分之十多。未来我们比较看好两网的市场容量，随着国家设备的升级改造，这种容量需求也会越来越多。

18、问：海外市场的增速大概是怎样的？

答：就像国内一样，国外新能源的市场也是在不断增加的。从市场需求来看，这个市场容量是比较大的，尤其在东南亚、南亚、中亚一些国家，他们的市场比我们想象的要大

	<p>很多。</p> <p>19、问：欧美市场有没有布局？</p> <p>答：目前正在进行当地独家代理的谈判，具体国家暂不透露。海外市场 and 储能市场是我们未来重点培育的两个市场。</p>
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月15日