

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：2024-005

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 线上会议
参与单位名称及人员姓名	珠海景瑞私募基金管理有限公司、中国银河证券股份有限公司、耕霖（上海）投资管理有限公司、广发证券股份有限公司、浙江省金华市驻深招商引资总部、国联证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、华福证券研究所、华创证券有限责任公司、深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司、中国国际金融股份有限公司、昆仑健康保险股份有限公司、国盛证券有限责任公司、东吴证券股份有限公司、野村东方国际证券有限公司、甬兴证券有限公司、太平洋证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、上海翰潭投资管理有限公司、中银国际证券股份有限公司、上海优越商务咨询有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、博时基金管理有限公司、涌德瑞烜（上海）私募基金管理有限公司、浙商证券股份有限公司、华西证

	券股份有限公司、长江证券股份有限公司上海分公司、大家资产管理有限责任公司、财通证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、中天国富证券有限公司、中泰证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、方正富邦基金管理有限公司、民生证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中金电新、华鑫证券有限责任公司、天风证券股份有限公司、山东龙源、逐光私募基金管理(海南)有限公司等
时间	2024年10月28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	副总经理、营销总监：秦显盛 董事会秘书：侯磊 董事、财务总监：邵亮 独立董事：李田
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司2024年前三季度经营业绩情况</p> <p>2024年前三季度，公司实现营业收入11.09亿元，同比增长11.13%；实现归属于上市公司股东的净利润1.19亿元，同比增长0.26%；实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益后净利润1.13亿元，同比增长1.32%；经营活动现金净流量4,389万元，同比增长8,361万元，运营质量显著提高；基本每股收益0.85元；研发费用占营业收入5.68%，比上年同期增加1,656万元，同比增加1.03个百分点，这也是净利润同比基本持平的主要原因之一。第二是行业内卷，市场竞争加剧，综合毛利率有所下滑。报告期</p>

内产品综合毛利率26.14%，较上年同期降低3.35个百分点。公司积极采取措施，依靠增量弥补价格下降对利润的影响，在竞争日益激烈的市场环境下，净利润同比持平。

公司前三季度实现签单18.1亿元，同比增长25.76%。展望全年，我们有信心完成年初既定的目标。

二、互动交流环节

问题1: 三季度毛利率下滑的主要原因是什么？SVG对毛利率的影响有多大？

答: 三季度毛利率下滑的主要原因是产品销售结构的变化，储能产品毛利率下滑比较大，储能毛利率接近市场平均水平。SVG对毛利率的影响权重较小，主要还是储能产品的毛利率影响较大。

问题2: 前三季度海外市场签单情况如何？展望全年整个海外市场预期怎么样？

答: 前三季度海外市场签单8,500万元，同比增长72%。公司海外市场不断扩大，海外合作伙伴数量亦在持续增长。海外市场是公司的重要战略市场，今年的目标是增长一倍，中期目标要做到10亿元，长期目标是海外市场业务支撑公司业务的1/3。对于海外市场的人员储备，目前正在积极采取措施，招聘相关的专业人员，扩充海外力量。在有关的海外市场，我们也在积极扩大布局，广泛接触海外的一些合作伙伴，以求明年能够继续扩展，实现连续三年都能够翻番的目标。

问题3:请问储能业务的毛利率展望如何?

答:储能业务的毛利率趋于市场平均毛利率水平,公司储能业务结构分三个板块,分别是储能零部件PCS、工商业小型储能和大储。其中工商业小型储能虽然市场竞争激烈,但增长迅速,大储鉴于毛利率较低,公司及时调整策略,谨慎发展。公司在储能产品的技术和产品准备方面一直在不断发展和创新,包括构网型储能产品项目正在研发,预计年底能够出来样机。储能业务虽然在整体业务接单比例上占比不是很高,但依然是公司的一个重要业务方向,公司会防控好技术风险和业务风险。

问题4:请问变频器毛利率下降的原因是什么?

答:变频器毛利率下降的原因主要有两个方面。第一个方面是今年整个经济形势不好,市场形势严峻,加上竞争激烈,变频器市场价格有所下滑。第二个方面是受煤炭行业下滑影响,集团内部的采购比例相对减少,价格降低。

问题5:变频器市场需求在下游工业企业是否有回暖的趋势?

答:从今年前三季度来看,虽然有些数据说市场稳中有升,但从我们业务上来讲,今年总体需求最多是持平,甚至是有所下降,三季度相比较上半年稍微有一些回暖。公司积极调整策略,重点关注高功率、国家重点大型项目,三季度连续中标了几个大的项目,所以我们认为高压变频器的整体市场需求还是不错的,但四季度能够增长多少,目前现在还不好预测。

问题6:SVG的新能源市场情况?公司在SVG电网应用方面的后续业务规划和突破方向是怎样的?

答:国家发展新能源发电行业的决心是坚定的,是国家大战略。三季度我们通过走访一些央企大客户,包括一些西南省份的新能源企业,对未来的发展前景更加坚定了。电网侧是公司的坚定不移的业务方向,上半年公司在蒙西电网有了SVG批量订单的突破,四季度除了蒙西电网,还会新增其他电网批量订单。

问题7:国内构网型SVG产业周期处于什么阶段?什么时候能真正开始放量?

答:构网型SVG现在处于市场初期的阶段,应用的业绩还不多,但将来肯定会向这种方向发展。何时能真正开始放量,目前还不好预测。

问题8:中低压市场竞争激烈,能否介绍一下公司在这方面的业务开拓情况和市场优势?

答:公司在中低压市场方面已经储备了技术和产品,同时也在持续增加业务量。由于是半道切入,与成熟的竞争对手相比,公司在中低压变频方面存在品牌劣势。因此,公司在市场的细分市场中努力寻找渠道,比如依托山东能源的煤矿市场,今年已经完成几千万的业务订单。此外,在新能源并网的特殊需求方面,公司也在配合科技项目研发,并将继续加大力度。

问题9:新产品是否会推出以降低成本和提高毛利

率？

答：我们的SVG在传统产业市场上朝着电能质量治理的综合解决方案方向发力，同时加大了新产品的研发力度。新产品预计今年年底出来样机，明年一季度或者上半年能够实现首台套并网，将来西部的新能源接入造成电网震荡或者波动比较多的应用场景或者区域，会有较大的需求，我们会做好这方面的准备。同时，我们致力于面向高端高质的应用场景，比方说大电压等级，高功率大型的高压变频器，或者是国家重点的大型项目，重点去抓重大项目的解决方案。

问题10：今年山东能源集团内的订单有变化，主要原因是什么？

答：今年上半年煤炭行业下滑，煤炭投资成本相对紧张，导致很多煤矿项目推迟或取消。但从9月份开始，煤价逐渐回升，煤矿的自动化智能化建设仍然需要这类产品。从2025年资金投资计划上来看，集团公司和大型煤矿集团的订单会持续增加。

问题11：请问海外市场的整体签单水平是多少？变频器和SVG的签单量如何？明年的新签单量有什么要求？大概有什么样的预期？

答：海外市场前三季度签单8,500万元，其中SVG签单5,000万元，变频器3,500万元，预计年度签单1.2亿元左右。海外整体趋势不错，预期市场还会持续看好，如果储能出海能够真正做起来的话，有可能业绩更好，我们期望

	<p>着明年能够翻番,以实现将来海外业务量支撑起整体业务量1/3的布局。</p> <p>问题12:海外业务的毛利跟国内相比如何?</p> <p>答:总体上要比国内好一点,因为我们的签单既有跟海外客户直签,也有海外的合作代理商,所以毛利不一样,但总体来看海外业务的毛利率要高于国内。</p> <p>问题13:储能有出海的方向吗?现在 PCS目前主要是在国内进行销售吗?</p> <p>答:储能有出海的方向,我们接触到的海外部分代理和用户还是比较活跃的,对公司的工商业储能也很认可,预计四季度储能会实现海外签单。目前正在对海外储能市场进行布局,做有关出海的相关认证。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年10月28日</p>