

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：2025 - 004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（<u>业绩交流会</u>）
参与单位名称	摩根资产管理有限公司；中信期货有限公司；太平资产管理有限公司；华源证券股份有限公司；广州市玄元投资管理有限公司；上海宁泉资产管理有限公司；上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）；中欧基金管理有限公司；华泰柏瑞基金管理有限公司；阳光资产管理股份有限公司；汇丰晋信基金；长江证券（上海）资产管理有限公司；平安基金管理有限公司；华夏久盈资产管理有限责任公司；海富通基金管理有限公司；摩根资产管理有限公司；西部利得基金；Willing Capital Management；深圳市前海恒邦兆丰资产管理有限公司；博时基金管理有限公司；创金合信管理有限公司；东方证券资产管理有限公司；五地投资；厦门星辰私募基金管理有限公司；乐世资本；凯石基金管理有限公司；上海沅杨资产管理有限公司；金信基金管理有限公司；先锋基金管理有限公司；富荣基金管理有限公司；申万电新；金鹰基金管理有限公司；上海赋格投资管理有限公司；华创证券
时间	2025年10月26日 19:00-20:00
地点	进门财经电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理 张长元 董事长助理 李伍明

投资者关系活动主要内容介绍	一、公司2025年前三季度经营情况 2025年1-9月份，公司实现营业收入12.17亿元，同比减少6.62%；实现利润总额9,422万元，同比减少35.98%；实现归母净利润8,303万元，同比减少33.54%；1-9月份综合毛利率为23.12%，上年同期为24.46%，同比下降1.34个百分点；2025年1-9月份，公司实际实现签单23.59亿元，同比增长18.24%；发货金额19.95亿元，同比增长36.39%。 前三季度利润端同比降幅较大，一是由于新能源上网电价市场化改革政策影响，SVG产品客户为规避电价波动带来的亏损风险，在上半年签单后选择推迟或暂缓项目并网进度，导致安装调试工作延迟，相关收入确认明显减少。由于SVG产品收入占比较高，该因素对1-9月份整体利润影响较大。二是市场竞争加剧，公司主要产品面临价格下行压力，产品毛利率有所降低，进一步压缩利润空间，导致利润同比减少。 为应对该情况，公司已采取多项措施：一是持续推进年初制定的降本增效方案；二是持续优化产品设计，推动技术降本，加大新产品投入，加快研发进程；三是优化产品结构，一方面加大对中小企业的开发力度，提供更灵活的销售政策和售后服务；另一方面拓展不同行业客户，公司在数据中心、工业自动化、国网等行业的市场占比较低，后续将加强在这些领域的客户拓展，通过多元化客户结构降低对单一客户类型或行业的依赖，提升收入稳定性。公司内部将在四季度强化季度激励考核机制，激发各事业部积极性，力争在收入确认、订单落地及发货等方面实现追赶，努力接近或达到去年同期业绩水平。 二、问题交流环节 1. 问：136号文出台后对电价变化产生影响，公司有风电产品和光伏产品，从这两类业务分化来看，市场情况是否存在差异？两类业务的发展趋势是否一致？ 答：风电在市场上整体影响不大；光伏在二季度和三季度建设过程中受投资回收期过长影响，部分企业观望导致多个项目停滞，自9月份起，各省政策陆续落地，光伏市场逐步回暖，三季度后半段出现工商业领域出货高潮。 光伏行业抗风险能力较强，历史上曾经历补贴取消、限电等波动。当前投资收益率趋于区域稳定且有新兴行业支撑，产业链通过储能电
----------------------	--

	站设备补充缓解压力；今年储能电站建设增多，已核准光伏项目陆续开工，预计全年SVG销量台数仍将增长。许多大型集团为完成年度收入目标，需在12月底前实现项目并网结项，公司近期设备发货紧张，业主普遍反映供货压力较大。
	2. 问：公司在电源领域进行了较多布局，能否进一步介绍相关新业务情况？ 答：公司新业务重点为核聚变及核聚变电源业务，具体情况如下： （1）技术与历史基础：公司最早于2006年参与等离子体控制电源供应（为当时第一台设备提供电源），凭借20余年技术储备、积累及人员稳定性，具备相关业务基础；（2）最新进展：自2025年6、7月份起将该业务列为重点推进方向，目前进展顺利。
	3. 问：能否介绍公司在核聚变及核聚变电源业务领域的核心优势？ 答：公司在该领域的核心优势主要体现在三方面：（1）技术积累深厚：公司成立40余年，长期专注电力电子行业，高度重视与高校及科研机构合作，曾与中科院等相关科研机构持续合作，具备解决专用电源问题的能力与基因。（2）团队稳定性强：2006年参与EAST装置等离子体快速控制电源研制的工程师及技术人员至今仍在公司任职，保障技术延续性与对接效率。（3）专项推进力度大：公司高度重视核聚变业务未来发展，已专门成立专项团队推进相关电源业务。
	4. 问：主业方面，三季度表现相对偏低，同时存货增速较快，合同负债也创下历史新高，呈现“存货与合同负债双高”现象。应如何理解背后的财务逻辑？对未来四季度主业经营预期如何？ 答：（1）财务逻辑：今年公司主业有两大核心趋势——一是主动放弃大量低毛利订单签约；二是受市场及政策因素影响，尽管1-9月签单增长良好，但客户发货及收入确认节奏较往年放缓（如SVG产品客户因电价波动推迟并网，导致收入确认减少），最终拖累1-9月业绩。 （2）未来预期：公司将加快与已签约、已发货客户的沟通，推进安装调试进度以加速收入确认；同时进一步优化客户结构，提升客户多样性，降低单一客户和行业对业绩波动的影响。
	5. 问：供应链方面，此前SVG产品、逆变器较多使用海外供应链，随着

	贸易壁垒加剧，公司在供应商替换（包括IGBT、电感电容的国产化）方面是否有可预期的变化？ 答：目前公司供应链国产化已无短板，具体情况如下：（1）IGBT国产化：早期国产IGBT存在问题，公司SVG产品曾主要采用英飞凌、日本富士产品；近年国产IGBT技术进步明显，国内头部企业产品已可完全替代进口主流品牌，且国家及国央企明确要求优先采用国产器件，国外品牌为维持中国市场份额也主动降价。（2）其他器件国产化：早在几年前，公司已启动控制芯片国产化替代方案，经多年小批量验证，国产控制芯片现已成熟无技术障碍；主回路中的电感、电容及散热系统风扇原本即为国产化产品，当前进口供应链对公司产业的影响已基本消除。 6. 问：公司储能业务最近增速较快，目前对市场有何感受？ 答：（1）当前储能行业呈现两大核心特征：一方面低价模式下持续内卷；另一方面国外需求加速，电芯价格小幅上涨。 （2）技术路线趋势：国内主流厂家仍主推集中式交流侧储能系统，但该系统存在“直流侧需并联电芯、易产生环流且交流侧无法检测”的技术短板；行业已形成共识，未来级联式和组串式技术路线可能逐渐成为主流。 （3）公司布局：公司致力于在级联产品线上打造特色，已增加BMS系统和EMS系统，聚焦“3S”业务；在工商业储能领域取得IEC认证，产品线齐全，涵盖工商业储能261kWh小柜、集中式储能PCS、2.5MW液冷新产品，所有产品均取得检测报告且有应用案例；未来将重点拓展工商业储能、大型储能的海外市场。 7. 问：三季度业绩未达预期主要是部分订单未能确认收入，请问这一影响因素在四季度是否会有改善？公司对四季度业绩是否有信心实现好转？ 答：三季度业绩未达预期的核心因素（项目最终验收延迟、电网接入问题、光伏项目延期并网导致订单未如期确认收入）在四季度将显著缓解。公司已制定具体政策推进项目结项，多数项目的客户节点、技术测试节点均与“元旦前完成”相匹配，因此四季度业绩会有明显改善，这一趋势确定。
--	--

	8. 问：公司如何看待当前市场上较为热门的固态变压器（SST）技术？公司在该领域是否有相关研发或市场布局？ 答：（1）技术认知与储备：固态变压器（SST）虽近年才广泛提出，但公司曾有相关技术预研和产品沉淀，过去受高频变压器材料（体积大、功耗高、效率低）等关键技术限制，SST落地难度大；如今碳化硅元器件技术成熟且成本大幅下降，技术短板已逐步消除，实现可能性显著提升。（2）应用场景与布局：公司明确两大重点应用场景——一是数据中心，二是新能源汽车及特种新能源卡车充电设备。（3）研发与合作：公司正与浙江大学、清华大学、西安交通大学等电气领域权威高校的专家团队深入对接，寻求技术合作；除SST外，特种电源产品已处于实验阶段，且已有订单并正在交付。（4）产品规划：预计明年推出一款成熟、可靠、具备市场竞争力的固态变压器产品，目前已在技术、市场端投入大量资源打磨产品。 9. 问：公司海外市场的拓展情况？ 答：公司产品目前已进入全球70个国家，此前未设立专门海外事业部，主要通过国内代理商、总承包商及EPC厂家带动出口；公司海外事业部，已启动海外网站建设、参加国际展会，并积极拓展海外经销商/代理商网络。自去年起，海外客户来访数量显著增加，直接带动业绩增长，但当前增长尚未达预期目标；计划在2026年进一步加大海外事业部投入，加强海外市场开发力度。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年10月26日