

# 锦浪科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

证券简称：锦浪科技

证券代码：300763

记录表编号：2026-004

债券简称：锦浪转 02

债券代码：123259

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称	东吴证券、华创证券等多家机构
日期	2026年7月7日
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
投资者关系活动主要内容介绍	详见会议纪要
关于本次活动是否涉及应披露的重大信息	否

## 会议纪要

### 主要问题及答复：

#### **Q：2026 年二季度公司分业务的交付、营收及盈利情况如何？**

A：2026 年二季度公司储能逆变器、并网逆变器等主营业务表现符合预期，出货、确收均正常，半年度整体毛利率约 32%。当季有三项非主线业务的因素：一是发电业务利润受影响约 1 亿元，主要原因是发电利用小时数下降，收入波动直接传导至利润；二是二季度汇兑损失二千多万元；三是 5 月下旬实施的股权激励约 2000 万的费用。分业务出货情况：户储逆变器部分受六月最后一周船期延误等影响，确认收入约 18 万套；工商储逆变器确认收入约 9000 多套；并网逆变器出货约 8 万多台。此外，二季度户储系统、工商储系统开始逐步确认收入，合计确认营收约 1.4 亿元。

#### **Q：2026 年三季度公司业务排产、出货及增长预期如何？**

A：2026 年三季度公司订单饱满，逆变器业务（户储、工商储、并网逆变器合计）预计发货环比增长 30%左右，预计储能逆变器增速快于并网逆变器。

#### **Q：公司储能系统业务的配套率目标是多少？未来增长趋势如何？**

A：户储系统当前配套率约 20%-30%，2027 年目标配套率提升至 50%以上，系统业务增速将显著快于逆变器业务。工商储业务方面，当前工商储逆变器月接单量已达 4000 多套，趋势逐月向上；工商储系统当前返单率很高。

#### **Q：公司各业务后续的盈利能力和价格走势如何？**

A：逆变器业务销售价格未出现下降，四季度公司将推出成本更具优势的第七代产品，成本可降低 10%-15%，整体毛利率将保持相对平稳。储能系统业务上半年受两项因素影响，毛利率比预期低：一是上半年确认收入的订单低毛利的区域订单占比较高；二是一二季度为推广业务，在电芯成本上升、市场价格变动的情况下仍维持原价，保障用户体验。后续随着高毛利区域订单占比提升、价格随市场调整，储能系统毛利率将逐步修复。

**Q：公司发电业务 2026 年三季度表现预期如何？**

A：一般来说，今年三季度发电小时数会优于二季度，后续公司会加强对月度发电数据的跟踪，以实际数据为准。

**Q：公司三季度逆变器的需求主要来自哪些市场？价格情况如何？三季度新能源发电的趋势是怎样的？**

A：逆变器需求方面，整体发货较为均衡，亚洲和欧洲表现较好。价格方面，当前逆变器市场价格无明显变化，后续会持续推进降本措施，同时会更积极推动半导体零部件的国产化，目前相关替代产品已完成测试，处于替代过程中。新能源发电方面，由于 7 月初难以准确预测光照情况，仅从经验判断三季度表现应该不错，后续可按月度数据进行对比。

**Q：公司二季度储能系统的确认收入规模是多少？户储和工商储的收入占比分别是多少？**

A：二季度储能系统确认收入约 1.4 亿元，其中工商储系统占比约 30%-40%，户储系统占比约 60%多。

**Q：公司二季度储能系统的毛利率环比情况如何？**

A：上半年储能系统毛利率较原有预期低 10 个百分点左右，目前仍有 10 几个点的毛利率。主要原因有两点：一是部分收入确认来自价格较低的区域，；二是业务开展初期，已定价的订单若未发货就调价会影响用户体验，因此未调整价格。另外一季度储能系统收入仅 2000 万元左右，基数较低，环比参考性不强。

**Q：近期电子零部件涨价，公司的采购策略是什么？是否会向下游传导成本压力？**

A：价格方面，上半年产品价格部分区域已有一定上涨，没有跌价压力。成本端，尽管部分零部件价格上涨，但随着供应链成熟、出货量扩大以及与上游供应商的谈价，上半年逆变器整体成本没有出现大幅上升。另外，公司目前已完成国产器

件的测试验证工作，正在逐步推进国产替代，该措施将进一步推动成本下降，可保障毛利率维持稳定。

**Q: 东南亚等新兴市场的储能需求情况如何？如何展望三季度及下半年的表现？**

A: 今年增长较快的区域不局限于东南亚，南亚、印度等此前储能业务较少的区域增长都很快。这些区域的储能需求受双重因素驱动：一是新能源整体需求增长，二是新能源项目的配储率大幅提升，整体增量较为快速。

**Q: 不同区域对分体式、一体式储能产品的倾向有什么差异？公司的产品布局思路是怎样的？**

A: 亚非拉地区分体式产品占比更高，欧美澳地区对一体式产品的需求比例更高。公司产品布局分为两块：一是作为第三方逆变器提供商适配其他品牌电池，主打分体式市场，二是公司开展全场景储能系统业务，涵盖分体式、一体式产品。

**Q: 英国电价创新高，当地储能景气度如何？对公司有什么影响？**

A: 英国一直是公司传统优势市场，此前由于公司没有电池和储能系统产品，现在公司推出储能系统后，不仅可以配套原有逆变器业务销售电池，还可以拿回此前因缺少电池丢失的成套订单。

**Q: 如何看待欧洲工商储未来几年的发展趋势？**

A: 当前欧洲工商储处于发展初期，行业整体配置、安装等环节都还在摸索过程中，但行业增长的爆发力较强，且后续基数低、增长空间大，边际变化会非常快。需求驱动一方面来自新增光伏项目的配储需求，另一方面来自存量的并网工商用户，由于当前光伏上网电价较低，且工商用户可参与电力市场交易获得收益，配储意愿明显提升。公司在工商业并网领域原有布局较强，有大量存量用户，推进速度较快。

**Q: 当前欧洲工商业储能的需求来源结构是怎样的？存量光伏加装、新增配套、独立储能的占比分别是多少？**

A: 目前欧洲工商业储能行业发展尚不成熟, 类似户储刚起步的阶段。后续随着装机量提升、行业逐步成熟、商业模式清晰后, 会逐渐形成和户储类似的明确需求结构。

**Q: 2026 年二季度公司整体营收规模是多少?**

A: 2026 年二季度公司营收约为 25 亿左右。