宁波锦浪新能源科技股份有限公司

投资者关系的活动记录表

股票简称：锦浪科技 证券代码：300763 记录表编号：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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：电话会议 |
| 参与人员姓名及单位名称 | 重阳投资 吴伟荣  重庆德睿恒丰资产 何晓华  中信保诚基金 夏明月  中天国富证券（资管部） 姜坚  中泰证券（自营部） 王胜清  中海基金 陈思远  中国人寿保险 杨林  中财融商投资 邱莹菲  长城基金 董晨越  长安信托 杨小馨  源乘投资 曾尚  祐益峰资产 邓军  迅身资产 黄春雨  新思哲投资 谢东辉  先锋基金 王子寻  天海投资 李军  尚雅投资 乐文君  尚腾资本 王炫  上海坤阳资产管理 段越  睿郡资产 王子尧  仁布投资 徐佳志  千合资本 王陆  平安银行 刘飞  鹏华基金 胡颖  民生通惠资产 艾孟奇  立格资本 张芳  聚鸣投资 盛炜  聚力投资 马力  交银施罗德基金 刘鹏  交银康联保险 郭昊  混沌投资 邱书笑  惠升基金 张金峰  华夏基金 毛俊  华泰柏瑞基金 陈乐  华润元大基金 罗犁君  华安基金 万建军  华安基金 饶晓鹏  华安基金 万建军  虎贲资本 陈德宏  鸿道投资 王凯  泓德基金 郭坤  禾其投资 王翔麒  海富通基金 伊群勇  国金证券 茅梦云  广东兴富投资 王明灿  富国基金 何信  钉铃资产 林君杰  鼎辉投资 黄印杰  鼎锋资产 陈鑫  鼎锋资产 张齐嘉  乘是资产 赵志海  昶元投资 张伟杰  博道基金 童松  北京擎天普瑞明投资 张文乾  宝源胜知投资 张胡雪  百年保险资产管理有限责任公司 陈兴  中科沃土基金 徐伟  中信产业基金 邓永明  中海基金 夏春晖  恒生前海基金 周磊  爱康富罗纳资产 袁一飞  光大保德信基金 林晓枫  金塔投资 王志强  富国大通 秦墅隆  昶元投资 张唯杰  瀚元投资 杨浩波  齐济合创 郭志高 |
| 时间 | 2020年2月20日17:30 |
| 地点 | 电话会议 |
| 公司接待人员姓名 | 董事长、总经理：王一鸣  董事会秘书、副总经理：张婵  财务总监：郭俊强  证券事务代表：孙小淇 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 详见会议纪要 |
| 日期 | 2020年2月20日 |

**会议纪要**

**时间：2020年02月20日 17:30**

**方式：电话会议**

**主要问题及答复**

**1、问：相比华为、阳光、SMA等竞争对手，公司核心竞争优势在哪里？**

答：首先，各个企业的定位和聚焦有一定差异，阳光电源更偏向于集中式逆变器，应用场景地面电站占了很大一部分。华为是从13、14年开始进入逆变器市场，虽然也是以组串式进入，但其初始的主要应用场景也是以大型地面电站为主。SMA是行业元老，组串式和集中式都做。锦浪则一直聚焦于组串式逆变器，主要应用在分布式光伏。

我们的优势有以下几点：

①、历史悠久，公司是全球最早做组串式逆变器的企业之一，企业至今已有十几年的历史。公司长期聚焦于组串式逆变器在分布式光伏市场的应用。

②、核心研发能力优势，我们的研发团队经验丰富，团队年轻，创始人王总本身就是电子专业和国家特聘专家，国家第三批千人计划专家，在其带领下公司研发团队水平较高。组串式逆变器在大类上属于电子产品，需要研发团队不断通过产品的更新换代、技术进步，来促进性能的提升和成本的下降。

③、市场和品牌沉淀优势，公司在全球的市场、渠道、品牌和客户上都有长期沉淀。光伏电站有20年的投资回报周期，客户对应用在这个系统中的电子产品的可靠性要求非常高。经历了十多年的发展和沉淀，市场对公司产品的可靠性、品质都有了高度认可，因此我们在市场和客户的渠道上比较畅通。

④、资本市场优势，我们是A股第一个也是唯一一个以组串式逆变器应用于分布式市场的逆变器企业。公司自13年以来快速发展，到19年上市，这给公司带来了更进一步继续发展的优势。上市后无论是从聚人还是聚物来看，都大有益处，更有助于公司巩固优势。

**2、问：公司逆变器产能规划如何？今年出货情况可否给个指引？**

答：由于组串式逆变器的功率跨度较大（几百瓦到几百千瓦都有），所以我们主要以台数计算。公司在现有产生基地扩展的前提下，正在快速推进扩大产能的募投项目的进度。

**3、问：以GW来算产能是多少？**

答：不同于大功率逆变器相对品种少，每瓦价格接近，可以以GW计算；我们目前做的组串式每台功率差异较大，所以我们主要以台数计算。

**4、问：公司对国内分布式光伏未来5-10年市场空间预测是多少？特斯拉光伏屋的商业模式在国内前景如何？组串式逆变器技术难度和未来降本空间是什么样的？**

答：光伏市场过去十五年除了13年有小幅下降，其余时间都是快速增长的。锦浪科技得益于在全球市场布局都非常均衡，不管每年的全球热点市场如何切换，公司每一年都有相对较快速的发展。首先，从分布式的趋势来看，海外分布式市场占到70%左右，已经超过了集中式的市场。国内从13、14年开始，分布式逐步发展，现在国内分布式和集中式占比已经非常接近，整体趋势是分布式占比越来越高。从经济性投资角度来看，分布式光伏也更具优势，集中式发电成本要和煤炭等传统能源的发电上网电价比较，难度较大；分布式则是和用电价格做对比，而用电价比上网电价要高很多，相对而言经济性更佳。两者投资成本相近，但是每度电收益完全不一样，从这个角度看，今后分布式的占比会越来越大。

特斯拉目前在国内推的项目是光伏瓦片，美观但是成本很高，而目前光伏屋顶更多是金融投资类产品。但其实特斯拉在美国市场也有推普通光伏电站，不排除未来引入国内的可能性。

成本的下降带动了光伏市场的快速发展。各国政府初期的补贴都是为了带动光伏企业在技术和规模上突破从而带来成本的下降，最后达到无需补贴也有经济性的目的。光伏在海外很多市场已经实现了无补贴、全市场化的情况，中国也快到了临界点。

逆变器属于电子产品，我们依靠技术进步，产品迭代来实现降本。目前公司是第五代产品，第六代产品也在研发中。我们迭代是每2-3年一次，把效率做到更高，体积做到更小，从而达到成本的下降，所以我们觉得降价的空间还是一直存在。

**5、问：从海外发展能看出一般家用会搭配储能系统，中国是否也会发展该市场？**

答：国外的储能市场也是刚开始兴起，它与峰谷电的价差以及储能电池成本的大小这两个因素有关。在海外的一些市场能推动是因为峰谷电价差较大，而且目前储能电池的成本在持续下降。在这种情况下，有些国家再通过一定的补贴，市场能做一部分。在中国也是遵循这两个因素。

总体上，储能现在是一个较小的市场，但锦浪科技对于储能方面的布局比较多，四五年前就已经开始研发。虽然基数较小，但是2019上半年在这块产品的销售额增幅将近100倍。我们产品已经具备，后续随着整体市场的扩大，我们也会有快速的增长。

**6、问：组串式逆变器的产品结构是怎样的？户用和工商业比例是多少？分布是否均衡？哪个市场更有前景？**

答：主要分为三块市场，分布式的户用、工商业屋顶这两块是我们比较专注在做的，还有一块是应用在大型地面电站，这一块我们这几年也有比较快的发展。

分布式在海外市场中占比70&左右，几乎都运用了组串式逆变器。在剩余的海外30%左右市场、国内50%-60%左右的地面电站，组串式逆变器随着成本的下降，也能看到组串式逆变器这一领域销售快速增长。

根据过往以及当前趋势，分布式占比越来越大的方向明显。发电的本质是为了用电，所以在用电侧就近部署发电设备符合常识。而且全球屋顶光伏发电用于供给电力绰绰有余，所以我们觉得无论是户用还是工商业，总的分布式发展会很快。

**7、问：是不是户用潜力更大？**

答：户用后续可叠加更多的应用，例如通过手机app能源监控、叠加储能等。在功能领域，不仅可以观测光伏发电，也可以查看用户的用电情况。因为逆变器有智能化的监控，所以逐渐成为百姓家用能源管理网关，整个户用能源的智能化控制都有可能通过组串式逆变器来实现。

**8、问：三个市场毛利率盈利水平会有什么差异么？**

答：目前来看，组串式逆变器毛利率相对比较接近，海外市场毛利要高过国内市场毛利。

**9、问：海外有什么优质的市场，是哪几个国家？**

答：我们自己的海外市场主要分了几个大区，分别是欧洲市场，美国北美市场、拉美、南美市场，澳洲市场，印度市场，今年我们增加了一个大区是东南亚大区。可能大家都觉得光伏是一个起伏很大的市场，但从整体的发展趋势来看并不是这样，从过往十五年全球装机量来看都是一个快速的增长过程，只有13年有小幅度下降。我们在几个主要市场的布局都是比较均衡的，这也是我们一个很大的特点，所以不管市场热点怎么切换，每年的重点市场在什么地方，我们还是随着全球总的盘子的增长而快速增长。

**10、问：目标的市场份额是多少？**

答：2019年的全球数据还没出来，我们估计是4到5个点左右。目前我们的产能非常紧张，一季度的订单也是非常饱满，最近一线工人的招聘也非常紧张，如果我们产能根据计划达成，希望2-3年能有超过10%的全球市场份额。

**11、问：现在光伏发电还是追求成本不断下降，组串式逆变器在光伏降本这边能降多少的成本？**

答：以逆变器自己价格的下降来看，有两个方式来降本。一、同样功率的逆变器，主要通过技术的迭代，技术进步来获得成本的下降。二、如果组串式逆变器应用在单体功率比较大的电站里面，那我们就要把每一个单体逆变器的功率做大，从而使得单瓦成本降低。今年2-3季度公司会推出一款250-260KW的1500V的组串式逆变器，到目前为止全球最大的是250KW，推出以后我们的产品优势和单瓦成本会更有比较有竞争力。

**12、问：有没有落后的企业产能退出的情况？**

答：逆变器主要的投资和门槛不是在生产设备上，在整个生产工艺设备流程跟常规的电子产品是比较接近的，基本不存在专用设备类型和专业产能的概念。

**13、问：公司通过更新换代来降低成本，是通过研发来改变产品还是产线会有一些升级？**

答：迭代主要通过产品设计来实现，产线是不需要更换的，我们就是电子产品的常规生产线。

**14、问：组串式逆变器在发电量上会有增益的原理有哪些？**

答：组串式主要是通过最大功率跟踪性能等优势。特别是有一些电站朝向不一样或者有一些遮阴又或者每一块组件功率衰减不一样等等情况下，在这些地方组串式的发电量增长会更大。

**15、问：公司在美国市场对比Solaredge,Enphase这两家公司的优势？**

答：我们公司的产品跟他们有很大不同,Enphase主要做微型逆变器，Solaredge主要是基于优化器的解决方案。首先美国市场和其他市场有一些不同，在一些政策上更倾向于优化器和微型逆变器的企业，这两家也得益于这些政策。但同时，美国市场从经济性和性价比上也看到了组串式逆变器的优势，包括在一些大型的户用的安装商，他们都有用到一定数量的组串式逆变器。我们也是全球少数几家获得美国银行列名的公司。所以我们在美国户用组串式逆变器里是比较领先的。

**16：问：逆变器的保质期和售后的周期？公司的订单情况？**

答：逆变器的质保期是5-10年，但是质保和使用寿命是有区别的。公司售后的保障和服务的保障做得比较好的，上市后这块对客户的保障会更得以加强。

公司一季度产能非常饱满，包括现有产能的扩产、员工的招聘都非常忙绿。目前公司从产能来说受到疫情的一定影响，后面在生产上会加快进度，从订单来说目前还是很充足的状态。