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：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 东吴证券：牛建斌、魏宏达、何鲜玉、周越、涂申昊、吴诗雨、张文乾、汪亚、彭志松、彭飞、韩青、阮巧燕、曹越、张馨尹、汪林森  工银瑞信基金：牛品、毛昆、闫思倩  广发基金：李巍、郑澄然  鹏华基金：韩晨  中欧基金：汤洁  交银施罗德：傅爱兵  南华基金：张磊、章晖、郭冲冲  长安信托：茂玉峰、杨小馨  长江证券：张垚、曹海花、杨骕  安信证券：邓永康、吴用  中信证券：郑鑫  中银基金：刘腾、陈军  中融基金：骆尖、刘野  平安基金：陈泽昆、张甡  财通资管：肖令君、徐竞择  诺德基金：黄伟、牛致远  Matthews铭基博远：祝泉  富国基金：汤启  建信基金：张湘龙  华宝基金：陈龙  中加基金：黄晓磊  太平基金：魏志羽、陈泉宏  浦银安盛：何逸仕  安信资管：李犁、袁谅  国华人寿：荆文娟  国开证券：王德文  泰康资产：李帛洋  华创证券：甘宗卫  兴全基金：王坚  德邦基金：夏理曼  北京普天普瑞明公司：张文贤  光大保德信基金：王明旭  中银基金：刘腾  财通资管：肖令君  神农投资：李昊  博远基金 ：张星  易川投资：冯强  永瑞财富投资：何鲜玉  等163余名参会 |
| 时间 | 2020年3月31日15:00 |
| 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4月1日 |

**会议纪要**

**时间：2020年3月31日15:00**

**方式：电话会议**

**主要问题及答复**

**1、问：请介绍一下公司第一季度的情况。**

答：公司第一季度订单饱满。因为疫情的原因，工厂恢复正常生产比计划延迟，对公司产出造成了一定影响。公司积极开展复工复产工作，产能得到充分释放，产量也获得提升。另外，国内市场因为疫情和春节的原因没有完全启动，海外市场需求旺盛，一季度海外占比保持高位。

**2、问：随着海外疫情加重，公司将如何应对，国内市场能否有效对冲？**

答：海外疫情时刻都在变化，公司一直坚持全球布局，在国内我们也储备了充足的客户和资源。纵观3月份，国内市场已全面启动，需求旺盛，订单情况也较乐观。

**3、问：目前海外客户面对疫情的反馈如何？**

答：疫情对人的出行及商业活动产生不同程度的影响，很多国家还未到完全停滞的状态，项目安装也有部分仍在进行。具体影响的程度和每个客户决策者对疫情的主观判断有关系，有些认为疫情会持续时间更长，相应也就谨慎一些，有些觉得疫情很快就会过去，相应就乐观一些。

**4、问：全球今年的装机量是多少？是否有影响？一季度饱和的原因是什么？**

答：受疫情影响，根据第三方预测全球今年的装机量比原预测下降10~15GW，总体来说跟去年是持平或略有增长。

新的募投项目目前正在积极推进中，原有产能比较饱和，一季度订单超出了产能，所以导致生产一直处于饱和状态。

**5、问：今年还有新的产能扩充吗？**

答：目前募投项目正在积极落实推进中，同时我们也想通过现有设备的提升、改造，场地的挖潜、扩充和产线的优化来进一步扩大产能。

**6、问：组串式、集中式、集散式这三种类型的逆变器今后的市场占比如何看待？**

答：目前市场主要还是以集中式和组串式为主。

**7、问：储能逆变器18年至19年的毛利率略有下降的原因？**

答：储能逆变器毛利率相对较高，稍微下降的原因是19年相对18年数量上有超过两倍的增幅，但还是维持在一个较高水平。公司非常重视储能逆变器的发展，储能逆变器是公司未来主要发展的方向之一。

**8、问：储能逆变器毛利率稳定之后大概是什么样的水平？公司规划未来销量占比是多少？**

答：目前市场用到储能逆变器的量相对于并网逆变器还是比较少的，当它的量没有增长到并网逆变器的量之前，毛利率还是会比并网逆变器更高。另外储能逆变器相对更复杂，不仅有光伏并网发电的功能，还涉及到储能的充放电等等，所以它的毛利率也相对会比较高。

根据第三方的预测，储能电池成本将持续快速下降，今后如果带储能系统的的回报率能够跟并网系统接近的话，它的需求量也会有大幅增长。所以在我们提前布局产品的情况下，储能这块占比也会相应扩大。

**9、问：公司跟海外公司竞争的优劣势？**

答：海外公司的优势是海外品牌多年在本地市场的沉淀；本土化的销售、售后、服务；以及海外本土化的思维方式。

我们的优势是新技术的应用和产品的更新迭代还是比较迅速；成本价格有优势；我们在国外本土化的销售服务也有很好的发展。

**10、问：疫情会不会大幅度冲击到户用市场？**

答：以中国户用举例，大多是安装在农村的家庭屋顶上，他们受到疫情的影响有限。另外户用光伏也是一种类型的投资行为，光伏系统成本和银行利息的降低会带来收益率的增加，对老百姓来说是一个收入的补充，所以我们觉得反而会是一个促进的作用。

**11、问：公司有哪些新产品？**

答：去年我们推出的是1500V125KW的机型，主要应用在地面电站,另外一个系列是110~136KW的机型，这两款机型一部分用在地面电站，一部分应用在大型工商业的屋顶。未来公司会持续推出250KW以上的机型。

**12、问：公司产品的竞争力在哪里？**

答：公司产品的竞争力主要是产品性能、可靠性、价格等因素叠加在一起实现的。

**13、问：国内外毛利率差异大的原因？**

答：首先我们国内外产品的成本是差不多的，从市场来说，海外市场发展的更成熟，他们更看重品牌、可靠性和服务，所以公司能在海外市场维持比较高的毛利率；国内市场价格因素相对比较大，所以公司在国内的毛利率会相对低一些。

**14、问：国内毛利率有往上提的可能性吗？**

答：我们希望在保持综合毛利率都控制不错的情况下，在国内做好口碑和品牌，逐渐使得产品的溢价被市场所接受。迭代之后的新产品如果成本下降快于售价的下降，毛利率就能往上提升。

**15、问：产品成本下降的途径有哪些？**

答：成本下降主要由技术革新、规模扩大等因素叠加实现。

**16：问：公司对电站业务规划是什么？**

答：公司主营业务是逆变器，目前新能源发电营收占比在公司总体收入中非常小。分布式电站的收入、盈利、现金流都很好，对公司来讲这一部分是一个良性补充，我们持有的这些分布式电站都是非常优质的，补贴到位率都非常好。