

证券代码：002150

证券简称：通润装备

## 江苏通润装备科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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（请文字说明其他活动内容）
<b>活动参与人员</b>	安信基金 张鹏、安信证券 张正阳、财通证券 尹森、富国基金 俞晓斌、广发基金 毛昆、国盛证券 魏燕英、国泰君安 朱攀、华创证券 梁旭、建信养老金 王雁冰、交银基金 傅爱兵、景顺长城 刘龙威、鹏华基金管理有限公司 曾稳钢、泰康资产 韩庆、信达证券 曾一贇、长江证券 王耀、中国国际金融股份有限公司 朱尊 苗雨菲、中国人寿养老保险 刘统、正心谷资本 周秀锋、中泰证券 曾彪
<b>时 间</b>	2023年8月30日 20:00-21:00
<b>上市公司接待人员 姓名</b>	董事长陆川、副总经理兼董事会秘书魏娜、副总经理兼财务总监樊真真、正泰电源总经理李君
<b>接待地点</b>	进门财经
<b>交流内容及具体问 回复记录</b>	<b>问题 1：请问公司目前逆变器、储能总体的出货目标是否实现？</b> 回复：截至目前，公司逆变器、储能出货量与预期比较符合，几个市场都比较稳定，中国区正按照计划推进。美国市场是公司海外比较大的区域，目前占比相对较高，前期工商业市场份额比较高，大概 30% 左右；目前

我们也在往小型地面电站进行突破，目前看效果比较好，已经有一些稳定的订单。

欧洲市场也一样，我们在东欧（如波兰、土耳其等国家）做一些布局，已有稳定订单同步形成，陆续进行发货。

日韩市场方面我们也在做一些布局（韩国工商业、日本储能），目前看跟之前的期望值是相符合的。

**问题 2：请问正泰电源今年上半年出货规模是多少？**

回复：今年上半年正泰电源出货规模大概是 9.1 亿元。

**问题 3：请问公司储能业务的比重是多少？**

回复：目前储能业务主要还在中国，目前比重在 12% 左右。

**问题 4：请问利率等因素对美国市场的影响，以及公司有什么举措？**

回复：公司前期在北美工商业耕耘比较久；目前，公司拥有一个直销的团队，对接、维护 200 多个客户。

整体上看，公司产品受利率影响有限，此外，公司在持续拓宽场景，抓住机会进一步扩大份额。

**问题 5：请问美国工商业市场的规模是多少？**

回复：今年美国工商业装机容量大概在 3GW 左右。

**问题 6：请问相关业务是否受季节因素影响？**

回复：目前，市场在各季节比较平稳。整体上前三季度会比较多一些，Q4 较低主要受冬季和节假影响。

**问题 7：请问公司在美国小型地面电站市场的具体情**

况？

回复：美国地面电站的市场空间比工商业市场空间更大，约 20GW。公司工商业场景客户跟地面电站的客户部分重叠，我们积累的 200 多家工商业场景客户中，部分也是比较大的地面电站开发商，公司今年推出地面场景产品后，已经有客户陆续使用公司地面场景产品和解决方案了。同时，公司也在和更多客户商谈未来的机会点，目前来看效果比较好，我们对新一代产品很有信心。

**问题 8：对公司而言，美国地面电站市场目前的竞争格局是什么样子？**

回复：公司刚刚进入地面电站市场，整体而言，公司在美国地面电站市场属于突破者。目前，该市场主要厂商比较传统，主要提供集中式方案。但全行业大部分是组串式，所以对于美国市场的地面场景来说，是正泰电源的机会，即组串式怎样获取集中式场景份额的过程。

**问题 9：请问正泰电源上半年发货量是多少？并请公司拆分一下各市场份额？**

回复：正泰电源上半年出货量在 3.5 至 4GW 之间。整体占比分了两块，储能约 12%，光伏占比约 88%。

光伏部分市场包括：中国占比 40%以上；北美主要以美国为主，占比接近 40%；韩国市场占比 12%至 15%之间。其他几个区域公司正在布局，尤其是欧洲市场，市场占比在 5%左右，我们期望明年可以把这个比例进一步提升上来。

**问题 10：子公司 China Power System America 的净利率比较低是什么原因？**

回复：因为公司产品有个转移定价的概念，此外北美的税比较高，请主要关注整个公司的利润。

**问题 11：公司收购正泰电源后经营思路是什么样的？**

回复：通润装备原有业务主要是做金属工具箱，客户集中在北美、欧洲，渠道主要是商超。公司收购正泰电源后，考虑到欧洲户用、阳台光伏主要是在商超中进行，将利用好通润装备商超渠道，推进业务进展。北美汽车储能市场和欧洲户用光伏市场比较类似，公司也将借鉴通润装备的渠道，协同发展北美业务。

此外，今年正泰电源的销售收入应该会略微超过通润装备原有的销售收入，公司后续发力点主要集中在电源的产品。同时，公司也将兼顾原有业务，按照原来规模和团队继续将其做大做强。

**问题 12：请问通润装备股价较前期有所下跌的原因是什么？**

回复：宏观上，从 23 年 5 月份开始，整个大盘从 3400 点跌到目前 3000 点左右，在此期间整个光伏行业的二级市场表现也不是特别乐观；此外，通润装备去年发布重组相关公告、控制权变更提示性公告后，股价上升较多，目前看来客观上确实有一定下跌。

公司领导和各位介绍了业务情况和业绩后，可以看到目前半年报只合并了 6 月数据，未来随着正泰电源业绩逐步释放，公司对未来非常有信心。我们将持续和市场投资人进行更多交流，让市场和投资人更深入地了解公司，我们相信公司股价能够逐步呈现合理的价值水平。

**问题 13：根据目前资本市场的动态，会不会影响公司正**

在推进的定增项目？如果定增项目受到影响，公司是不是有相应措施能够筹措到资金来推进扩产？

回复：公司7月份启动向特定对象发行股票预案，目前正在中介机构尽调阶段，后续我们将在9月20日召开股东大会审议相关议案，做好充分的申报准备工作。基于对行业及公司未来业绩的信心，我们相信市场会做出判断，支持产业发展。

与此同时，我们也做好了本次向特定对象发行股票不及预期的准备：首先，本次募集资金中包括3.5亿元流动资金，考虑到公司目前现金流情况良好，随着通润装备原有客户下单量回升，公司现金流情况将进一步改善，向特定对象发行股票不及预期不会影响公司现金流。此外，产能扩充方面，若没有募集资金加入，公司通过自有资金可能需要分阶段，大概两期到三期实现，再加上向银行贷款，公司也能够完成相关计划。

但公司会竭尽全力把本次非公开发行项目推进完成，这样将对整个公司报表负债率会有更良性的帮助。

**问题 14：如果定增无法实现，会不会影响我们所作的业绩对赌？**

回复：不管定增成功与否，都不会影响我们的业绩承诺。

**问题 15：正泰电源自2023年6月并表以来，整体毛利率为何只有12%？而其他竞争对手却有30-40%的毛利率水平？**

回复：本期我们收购正泰电源属于非同一控制下的企业合并，按照企业会计准则要求，需要在合并日对公司可辨认净资产进行公允价值评估，影响了公司合并层面的成本以及分产品的毛利。从正泰电源及其子公司历史毛

利率看，整体毛利率水平维持 29%左右。报告期内我们的营业能力继续保持稳定，销售收入和净利润也是持续保持稳定增长的。正泰电源 2023 年上半年逆变器出货量相较上年同期增长超过 100%，储能业务出货量实现了跨越式增长。其中国内的出货量也是同比增长比较多，同时我们北美地区的整个销售收入也较上年同期增长显著，盈利能力也是持续向好，毛利也是比较稳定的，以上支撑了正泰电源上半年收入和利润是持续向好的态势。

**问题 16:从正泰电源单体上看,公司净利润率维持在 12%左右,相比同行业略低的原因?**

回复: 正泰电源的主要市场在海外, 相较国内海外市场二三季度是发货高峰, 一四季度相对较低, 所以 6 月份单月的收入相对较高。同时, 6 月份因为前期有几个储能订单在 6 月份进行了确认, 摊薄了净利率水平。此外, 因为前期国内 IGBT 的供应比较紧缺, 我们在前期储备的一批 IGBT 库存, 影响了我们的利润水平, 但公司目前已经对模块化 IGBT 进行了布局, 未来公司利润会随之提升。

**问题 17: 目前, 从同行业竞争对手的公开数据显示, 有一些边际向下的迹象。另外目前欧洲的库存压力较大, 竞争加剧。未来我们的战略是怎么样的?**

回复: 目前光伏行业, 欧洲和巴西市场户用逆变器和户用储能库存压力较高。然后今年由于光伏组件今年上半年有一个较大的成本降幅, 导致渠道经销商手里的组件一旦按照今天价格去卖, 它有大量的库存减值的风险, 所以使得这些经销商面临进退两难的局面, 这也间接影

响了那边户储的整个交付，所以导致同行业竞争对手出现边际向下的迹象。

但正泰电源主攻美国的工商业光伏逆变器和韩国市场，这两个市场门槛较高，我们的竞争对手较少，所以在整个光伏行业来看压力并不大。从细分行业和产品角度来看，公司北美地区竞争对手，一个主要做大型地面电站，产品主要为集中式逆变器，一个受制于政策其大功率组串式逆变器无法在美国拓展业务，所以这是给了我们一个很好机遇。所以我们未来两年肯定是优先把我们工商业光伏优势领域向地面电站进行渗透。今年上半年，我们把 275KW 逆变器产品拓展到小型地面电站，我们发现毛利率水平相较工商业还要高 5%。所以这块业务的增速和利润非常有信心。

**问题 18: 如果出现再融资政策进一步收紧的情况，公司募投项目进度是否会受影响？**

回复：不管定增能不能发出去，公司产能扩张是必须的，因为公司目前的订单需求非常旺盛，但是公司的供应能力存在瓶颈。在这个背景下，无论定增是否成功，公司依旧坚定的去扩张产能。如果本次定增能够成功发行，对我们的财务报表会有个提升。

**问题 19: 公司储能系统海外市场哪些是我们重点市场？**

回复：目前公司主要聚焦美国、日本和欧洲三大高盈利市场。一是美国市场，公司现有美国海外光伏发电客户，像几个全球性的能源开发巨头，前期投入大量的光伏电站，目前对储能的开发有很大的市场诉求，公司正在陆续对接，未来潜力较大。二是日本市场，目前属于储能建设初期，政策非常明确，盈利确定性较强，收益可观，

---

	我们对这块市场很有信心，明年会有个较大的突破。三是欧洲市场，像英国、瑞典、波兰等市场，目前陆续有一些政策叠加，我们储能的市场机会非常大。这三大市场，能够支撑我们未来 24 年到 25 年的收入水平和增幅。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 31 日