

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：2023-002

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与单位	中国国际金融股份有限公司、天风证券、浙商证券、开源证券、泰康资产、安信基金、西南证券、工银安盛人寿、中银基金、交银施罗德、华创证券、华安基金、国泰基金、嘉实基金、富国基金、万家基金等
时 间	2023年11月27日 15:00-17:00
上市公司接待人员 姓名	董事长陆川、副总经理兼董事会秘书魏娜、正泰电源总经理李君
接待地点	公司四楼会议室
交流内容及具体问 回复记录	<p>通润装备自2023年5月份完成控制权交割及对正泰电源资产收购，公司的主营业务呈现原有金属箱柜及钣金制造与新能源逆变器及储能双主营业务模式。正泰电源自2023年6月并入上市公司合并报表，并贡献一定的收入和利润。三季度公司营业收入中30%-40%来自于新能源业务，60%-70%来自于原有金属箱柜业务。</p> <p>差异化竞争优势</p> <p>1、正泰系一体化竞争优势</p> <p>公司作为正泰集团下属专门从事光伏逆变器、储能</p>

系统开发的上市公司，通过与正泰新能源、正泰安能等国内一线地面电站、户用电站开发商进行合作，持续扩大国内市场销量、扩大品牌影响力，保障了国内光伏逆变器和储能系统销售份额，不断提升产品品质，降本增效，持续提升公司的持续创新能力。同时也抓住国内光储市场机遇，国内高端发电市场的品牌地位将得到进一步巩固。

2、差异化市场优势

正泰电源在北美地区建立了成熟的本土化团队，提供全方位的销售、售后、技术支持和维护等服务。连续多年占据北美工商业光伏市场第一的位置，以卓越的产品质量和本土化服务赢得了好口碑。随着全球光伏行业应用场景逐渐丰富和细分，小型地面光伏电站成为市场热点，公司已成为该新增市场的领跑者。公司在工商业光伏领域长期积累了丰富的客户资源，为进一步开拓美国新应用场景和市场提供了重要的潜在资源。

3、解决方案和产品优势

公司产品应用场景覆盖社区光伏、工商业屋顶、小型地面电站及大型地面电站；单机功率范围满足各种类型的应用需求，产品系列获得 UL、CSA、ICE 等认证。光伏逆变器产品：公司前期主力产品 50/60kW，100/125kW 产品在北美工商业市场获得认可，连续多年在北美市场

蝉联第一。另外，公司经过多年研发提前布局的大功率组串式逆变器产品在 2023 年上半年实现上市，该产品最大功率 350kW，外置散热交换机。每路 MPPT 最大输入电流达到 45A，超两倍大容配比；其配备 CAN +PLC 的通讯方式，调度响应时间快人一步，完美响应全景监控，全面适配应用中大型地面电站等场景。

储能系统产品：公司凭借公司在北美、韩国以及国内长期积累的光伏客户资源以及对于实际应用场景的理解和经验，公司在 2023 年上半年成功推出新一代户用光储解决方案、工商业光储解决方案及 Power Block 2.0 液冷地面电站光储解决方案。其中 Power Block 2.0 液冷储能系统采用全新的智能液冷温控和多级变径的液冷管道设计，有效提升储能系统的循环寿命，同时通过高效成组技术，并将 Pack 布局进一步优化，该产品系全球比能最高的储能系统，未来该产品将全面应用于全球大型储能电站市场需求。

互动问答：

1、未来美国工商业和社区光伏的市场天花板是什么样？

回复：从去年到今年，美国光伏市场一直受加息影响，导致美国光伏市场维持一个平均的增速，如果明年利率得到控制乃至下降，美国市场潜力将会提升。

2、如何评价行业中有公司使用单管和国产 IGBT 替代的事情？

回复：目前竞争对手有公司在大功率组串式逆变器有使用单管方案，它在交付后会有一个后评估机制，我们会保持密切关注。我们在地面电站场景上坚持使用 IGBT，主要还是考虑到安全性和故障率。目前新晋大功率组串式逆变器厂商，故障率还是非常高的。我们会持续关注这个趋势。

3、今年上半年公司 IGBT 库存较为紧张，目前该现象是否得到缓解？

回复：目前公司 IGBT 供给已经得到缓解，并同时锁定了 2024 年的 IGBT 的量。我们需要在高门槛、高增长的市场，保证从原材料到产成品的全方位供给保障，从采购量到采购价格。

4、国内明年市场情况怎么样？公司会否采用低价策略做竞争？

回复：明年我们在国内市场重点有三项：（1）国内地面电站：主要和央国企和优质民企开发商进行合作，我们预计会较今年有一定增长；（2）户用光伏：主要是满足正泰安能在户用光伏的市场需求；（3）储能：通过正泰一体化优势和长期积累的客户渠道优势，获得一定的储能订单。

我们不会采用低价策略，我们更强调在有门槛的市场维持一定利润。

5、美国社区光伏电站是否会引入微逆产品？

回复：社区光伏的体量会比工商业光伏稍大，主要使用 125-250KW 系列组串式逆变器，微逆产品主要集中在户用光伏主要使用功率较小与社区光伏不同。

6、明年美国社区光伏的体量是多少？

回复：社区光伏场景为公司美国市场带来了一定增量，我们保守估计明年会较今年实现小幅增长。

7、明年美国地面电站的情况怎么样？

回复：明年美国地面电站是公司的重点，主要重心在集中式替换组串式市场和新建光伏地面电站市场。目前美国市场地面电站组串式渗透率相对较低，大多都采用集中式逆变器，我们预计，美国会像前几年的中国和欧洲一样，地面电站的组串式逆变器的渗透率得到一定的提高，公司在这个市场机遇前从产品设计到产品认证已经做了相当长的准备。在美国地面电站推广大功率组串式逆变器主要基于以下几大优势：（1）组串式产品在运维端的成本较集中式大幅降低，美国市场人工较高，从整体成本控制会给业主方带来一定成本优势；（2）组串式产品的整体发电量要优于集中式电站；（3）使用组

串式逆变器的地面电站 BOS 成本也会有一定优势。

8、美国现有地面电站，将集中式替换成组串式是否有一些难度？

回复：目前美国市场几大竞争对手都是以集中式的为主，而公司从 2009 年成立以来，一直深耕大功率组串式逆变器产品，已经有相当的积累，具有一定竞争优势。美国市场还是比较相信更有品牌历史和长期后端服务投入的公司，这也是为什么我们认为美国市场是一个既具有门槛，又具有一定营利性的市场。美国市场供给的产品一直由我们的泰国工厂进行供给，也有一定的关税优势。

9、我们在美国市场，相较于欧洲和美国本土品牌，是否有一定价格优势？

回复：欧洲和美国本土品牌因为体量没有起来，所以他们的制造成本相对较高，我们的成本优势还是比较明显的。明年美国市场会呈现出一个稳中有升的态势。

10、美国市场的产品竞争力体现在哪里？

回复：我们的产品设计确实考虑了很多北美很多本土化因素，具有差异化优势；我们 CPS 品牌在北美的品牌形象非常好，长期采用直销模式，从产品设计到后端维护都考虑了美国市场因素。

	<p>11、正泰电源作为正泰体系的一员，如何和正泰体系进行协同？</p> <p>回复：正泰系和正泰电源有协同的公司包括正泰新能源开发、正泰安能以及正泰新能。正泰新能源开发以光伏电站开发为主、正泰安能目前户用光伏领域保持领先、正泰新能今年6月以后到现在的行业中标率已经进入行业第一梯队。</p> <p>12、公司未来海外储能和逆变器业务团队配置是怎么样的？</p> <p>回复：海外储能业务对售前的要求比较高，对售后服务的要求业比较高，海外的话我们远期会将储能和逆变器业务团队逐步分开，更显出专业性。但前期来看还是重叠比较高。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年11月28日