

证券代码：688663

证券简称：新风光

## 新风光电子科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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：线上会议
参与单位名称	一、4月15日 建信基金、南方基金、平安基金、易方达基金、广发基金 二、4月16日 富国基金、圆信永丰基金、兴全基金、华泰柏瑞基金、华夏基金 三、4月17日 中信建投、嘉实基金、鹏华基金、博时基金、泰康资产、信达资产 四、4月18日 西部利得基金、泰康资产、淳厚基金、华宝基金、富国基金 五、4月19日 银华基金、惠生基金 六、4月28日 中银基金 七、4月29日 诺安基金
时间	2024年4月15日—2024年4月29日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	<b>董事会秘书：</b> 侯磊 <b>副总经理兼营销总监：</b> 秦显盛 <b>副总经理兼财务总监：</b> 邵亮 <b>营销副总监：</b> 刘德田
投资者关系活动主要内容介绍	<b>问题1：公司2023年度经营业绩情况？</b> 答：2023年度实现营业收入17.01亿元，同比增长30.5%；净利润1.66亿元，同比增长28.70%；每股收益1.18元，同比增长28.26%；经营活动产生的现金流量净额1.88亿元，净现比1.13；全年签单21亿元，同比增长8%，其中SVG产品签单12亿元，同比增长40%，轨道交通高端装备签单1.5亿元，同比增长50%。 <b>问题2：公司2023年毛利率情况？</b> 答：2023年综合毛利率27.65%，同比增长1.37个百分点。其中：变频器产品毛利率34.48%，同比增长5.49个百分点。

点；SVG产品毛利率22.67%，同比增长0.26个百分点；储能产品毛利率20.61%，同比增长1.73个百分点。

**问题3：公司2024年一季度经营情况？**

答：2024年一季度实现营业收入2.93亿元，同比增长36.63%；净利润3,947万元，同比增长91.58%；综合毛利率31.73%，同比增加1.39个百分点。一季度签单4.32亿，同比增长29%，其中SVG产品签单2.36亿元，同比增长42%；储能产品签单8,080万元，同比增长近六倍。

**问题4：2024年一季度业绩快速增长的原因？**

答：主要源于SVG产品营业收入快速增长。SVG产品营收增长的主要原因：①一季度营收一部分来自去年四季度订单的确认收入，去年地面电站需求好，加上一些项目推迟到一季度进行并网，收入确认顺延到今年一季度；②销售结构调整。今年一季度小功率SVG需求明显，比上年同期增长一倍多，小功率SVG盈利能力强于大功率机型。

**问题5：SVG产品一季度毛利率上升的原因，全年市场预期情况？**

答：一季度毛利率提升的原因：①销售结构调整，配套分布式的小功率机型占比提升，盈利能力相对较强；②技术研发，推出了新机型；③降本增效，从产品尺寸等方面做了改进。

**市场预期：**SVG产品预计保持稳定增长。

**市场策略：**保持新能源领域优势的同时，提高传统产业占比：①SVG在电网中的应用有增加的趋势，招标数量在不断增加，预计未来会越来越明显，如果能够全部替代的话会是巨大的潜在需求市场；②把工作前移，从工厂前期设计阶段提供SVG整体解决方案，从提供单机变为提供方案。通过销售调整，结构更加优化，对新能源的依赖度更小。

**问题6：变频器2024年一季度经营业绩情况及市场预期？**

答：2024年一季度变频器销售收入比去年同期有所下降，4月份之后市场回暖。

**市场预期：**变频器产品预计保持稳定增长。

**市场策略：**为避免传统下游行业市场不景气带来的业绩下降，2024年变频器产品策略主要是调整传统下游行业市场，开拓新市场，聚焦高端市场、国产设备的改造和替代、永磁同步电机的改造等一系列增量市场，以实现变频器产品的增量增利，变频器增速未来可期。

**问题7：储能业务经营业绩情况及市场预期？**

答：储能产品，公司主要以自研PCS、BMS、EMS为主，并提供系统集成解决方案，同时拥有低压升压技术和高压级联技术两种技术方案，其中，级联储能产品具有转换效率高、占地面积小、维护成本低等特点，已在煤矿应急电源领域得到广泛

应用。此外，公司还提供工商业储能方案（如风冷和液冷方案）、EMS、BMS 和 PCS 等产品。

**市场预期：**2023 年储能营收相对较低，今年预计比 2023 年大幅提高。

**市场策略：**确定大储、工商业储能、PCS 产品作为战略产品培育，力争做到大储有业绩，细分领域储能（矿山应急电源）有特色，PCS 放量增长。公司的优势在于有核心技术，通过提升 PCS 占比，争取保持合理的毛利率。

**问题 8：煤矿业务经营业绩情况及市场预期？**

答：市场预期将稳定增长。随着煤矿智能化、信息化、高端化投入，矿用产品市场需求会稳步增长，加之集团公司内部协同，可以维持现有毛利率水平，不会有太大变化。

**问题 9：海外市场经营业绩情况及市场预期？**

答：2023 年是公司海外业务元年，2024 年预期比 2023 年将有较快增长。经调研，SVG 海外市场需求较大，业务预期增长好。公司通过不断增加海外人员、建立可靠合作伙伴，公司已与包括南亚、东南亚、中亚、南美、欧洲等 10 多个国家建立合作关系，出口产品主要是 SVG、变频器、防爆产品、储能。

目前销售模式主要是通过和代理方、总包方合作、直销等销售方式。发展规划：为发展海外业务，公司已建立了短中长期发展规划，今年海外业务预计签单 2 亿元，短期目标 5 个亿，长期目标海外市场支撑公司 1/3 的业绩。

**问题 10：公司如何看待股价表现及市场对其估值较低的问题，公司是否有分红计划、股权激励计划？**

答：公司注意到当前市场环境和新能源行业的低估值对公司造成了估值严重偏离内在价值的情况。为此，公司积极响应国资委的要求，正在制定价值管理方案，力求更好地体现公司的内在价值。近年来，公司每年分红比例均不低于当年净利润的 40%。为积极回报投资者，未来公司将进一步提高分红比例，确保每年分红不低于当年净利润的 50%。为进一步健全公司长效激励机制，充分调动员工的积极性，公司拟实施第二期（2025 年—2027 年）股权激励计划。

**问题 11：公司提请股东大会授权的简易程序定增，主要用于什么项目，是否有具体时间安排？**

答：根据《上市公司证券发行注册管理办法》“上市公司年度股东大会可以根据公司章程的规定，授权董事会决定向特定对象发行融资总额不超过人民币三亿元且不超过最近一年末净资产百分之二十的股票，该项授权在下一年度股东大会召开日失效。”本次审议不超过 3 个亿的简易程序定增事项符合法律法规的要求，且目前仅为取得股东大会授权，暂无具体的时间安排，简易程序定增所募集资金将主要用于公司主营业务相关的项目。本次取得简易程序定增授权主要是考虑到公司的战

	<p>略发展布局，在公司保持内生增长的同时，需要不断推动公司产业链上下游延伸，以外延式的发展来提高公司的行业地位和核心竞争力，增厚公司收益。后续如果实施需公司董事会进一步制定方案并进行审议，公司将严格按照法律法规的要求，及时履行必要的审议程序及信息披露义务。</p> <p><b>问题 12：作为国有控股企业，公司今年是否披露 ESG 报告？</b></p> <p>答：为响应国家政策，助力完成“双碳”总体目标，突出环境、社会责任、公司治理绩效的价值理念，公司董事会编制了《2023 年 ESG 报告》，并于 4 月 26 日在上海证券交易所网站披露。报告对公司 2023 年度在股东、职工、供应商、客户监管层等利益相关方权益保护、环境保护、节能减排、社会公益等方面所做工作进行了详细阐述。公司将 ESG 理念融入公司治理实践，全面考量环境、社会和治理因素，并积极采取实际行动，推动企业走向更加绿色、和谐、可持续的未来。</p> <p><b>问题 13：2023 年公司管理层推行了哪些业务变革？</b></p> <p>答：2023 年，公司强力推进业务变革，持续提高组织业务绩效，增强组织发展活力。一是推进供应链 S&amp;OP 变革。成立供应链、市场、技术研发的业务一体化协同设计、流程再造变革专项，打造流程型组织，构建高效柔性供应链。通过业务变革，供应链实现产值和交付能力新突破。二是推进产品 IPD 变革。以客户需求为导向，规范开发流程和步骤，实施跨部门协同开发，缩短了产品开发周期，保证产品高质量大规模交付。三是推进营销 LTC 变革。梳理并再造销售流程，并且把合适的销售方法、销售理念等嵌入到流程当中，推动整个销售体系升级。四是推进服务 ITR 变革。以客户问题为中心，围绕着快速高效解决问题，提升客户满意度，推进服务的全面变革与转型，使得服务更清晰、更高效。</p>
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 30 日