

证券代码：688348

证券简称：昱能科技

昱能科技股份有限公司投资者关系活动记录表 (2023 年度及 2024 年第一季度业绩说明会)

编号：20240508

投资者关系活动类别	<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）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2023 年度及 2024 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 8 日 15:30-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 凌志敏 财务总监 张家武 董事会秘书 邱志华 独立董事 顾建汝
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2024 年 5 月 8 日在价值在线平台召开了 2023 年度及 2024 年第一季度业绩说明会，通过电话会议互动的方式介绍了公司 2023 年度及 2024 年第一季度的经营情况，并与投资者进行了交流，具体交流情况如下：</p> <p>1、去年公司微逆毛利率有所下降原因是什么，今年的毛利率水平预计是多少？</p> <p>答：去年因一些特殊情况如年底促销、产品结构变化、外汇汇率变动等原因对存货计价和毛利的计算均有一定的影响。今年一季度已基本恢复到一个正常的水平。预计 24 年微逆的国外销售价格基本保持稳定，毛利率也相对稳定。</p> <p>2、目前市场环境那些市场好转明显？</p> <p>答：欧洲市场增长还是比较稳定的，各个区域都比较正常，我们认为今年欧洲依然会是我们一个主要的市场。国内市场也有一定的发展空间。</p>

3、公司合理的库存周期是多少，目前去库存的情况及今年的减值预期是多少？

根据我们的业务模式和销售模式，合理的库存周期在半年以内。随着今年需求端的逐步复苏以及国内市场的启动，公司的去化手段已经取得较好的效果，2024年一季度末的存货余额与23年末相比下降1.6亿，库存水平在持续优化中。预计2024年全年出货量与去年相比将有30%的增幅，公司存货余额能够回到较为合理的水平。总体来看，今年的减值准备预期会低于去年。

4、公司储能业务的布局及进展情况？

答：公司为客户提供了多场景“安全、可靠、灵活、高效”的光储一体化系统的解决方案。完成了以微型逆变器为核心的DIY微光储、户用中小光储及工商中大光储三大光储产业生态和产品布局，满足不同场景下的应用需求。

特别是工商业光储系统是以三相微逆配工商业储能系统，去年四季度开始工商业储能系统已实现了零的突破，今年上半年工商业储能系统仍将以国内市场为主，聚焦大项目开发及交付能力提升，助力更多项目落地实施，并带动光伏产品在国内的推广应用。目前在手订单充足，增幅较大，预计今年营收会超过5亿。同时积极推进储能产品海外认证工作，争取下半年涉及海外业务，利用昱能的海外市场优势，实现海外工商储业务零的突破。

5、MLPE产品二季度的展望和全年目标？

答：昱能的销售模式是通过境外子公司进行销售的，因此最早受到行业阶段性产能过剩的影响，同时，我们也快速做出了反应，通过采用多种手段并行去化解2023年行业阶段性产能过剩影响（包括快速降低备货规模、抓住阳台光伏业务机会、推出DIY系列产品），公司的去化手段已经取得较好的效果。二季度MLPE产品在逐步复苏，预计环比增长在10%至20%，全年目标为同比增长30%左右。

6、国内微逆品牌在提高市占率方面有无战略措施？

答：尽管国内微逆品牌目前在规模上跟行业头部企业比还有一定的差距，但国内企业在经营的灵活性和应变能力方面还是比较强的，2023年微逆市场出现了阳台光伏(DIY市场)这类有利于国内品牌增长的场景，中国品牌率先采用蓝

	<p>牙等智能家居的模式，使微逆在 DIY 市场的应用变得更简单，容易使用，而且省了一个通讯监控器，系统成本也下降，同时把储能系统容入 DIY 系统，实现微光储系统，这些优化远超过国外品牌。从这个角度讲国内品牌对市场的适应性和敏锐度还是蛮高的，可以看到今年的几个主要光伏展会，多家企业都会推出微光储。通过差异化的创新，我们相信国内品牌和头部企业的差距会逐步缩小。</p> <p>7、公司库存产品的结构中占比较大的是什么型号？有无被淘汰的可能？</p> <p>答：库存产品大概七成为 DS3，是属于公司第四代产品，被淘汰的可能性不大，其它产品基本处于正常周转的水平，随着今年需求端的逐步复苏以及国内市场的启动，可以逐步消化。</p> <p>8、公司在降本增效方面有什么规划？</p> <p>答：昱能采用委外代工的业务模式相对来讲成本会高一点，但差距不会很大。关于降本增效，公司秉承两个基本原则，一是不断提升微逆的功率，通过提高能量密度，来达到降低微逆的单瓦成本，这也符合光伏行业组件功率不断增加的趋势。二是通过规模化效应，提高销售规模、优化供应链来降低公司营运成本。当然，技术创新是公司永恒的主题，也是公司的核心竞争力，从中长期规划来讲，公司的第五代产品的研发，如何通过低成本的拓朴设计方案、高性能的器件和结构件的升级换代，以及引入交流组件的概念等多种途径来提升产品的性价比，这都是公司需要突破的方向。</p> <p>9、拉美地区微逆销售下滑的原因是什么？</p> <p>答：去年巴西市场因政策的变动，市场形势发生了一些变化，影响到了巴西当地一些经销商的经营情况，由于公司在巴西的经销商相对较少，由此影响到公司出口巴西的业务。</p>
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次业绩说明会，公司不存在透露任何未公开重大信息的情形。
日期	2024 年 5 月 8 日