

证券代码：688717

证券简称：艾罗能源

浙江艾罗网络能源技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	招商证券、鹏华基金、博时基金、富国基金、嘉合基金、长江证券、财通证券、华创证券、德邦证券、中信建投证券等约100家机构代表
时间	2024年8月31日
地点	电话形式
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 盛建富、财务总监 闫强
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2024年半年度概述</p> <p>2024年上半年，储能行业竞争加剧，在面对严峻的市场竞争环境下，公司始终坚持以技术创新为核心驱动力，持续加大研发投入，积极拓展国内外市场，保持了主营业务的平稳发展。</p> <p>2024年1-6月，公司实现营业收入158,361.66万元，同比下降53.41%，二季度环比一季度提高31.43%；归属于上市公司股东的净利润10,300.67万元，同比减少89.44%，二季度环比一季度提高103.31%。公司综合毛利率为38.26%，较上期下降1.34个百分点。</p>

市场开拓方面：在巩固原有德国、捷克、意大利等欧洲市场的基础上，公司积极拓展新兴市场，在巴基斯坦、乌克兰、印度等区域市场均成功实现产品销售。同时，公司在美国、日本市场与松下电器、夏普能源等国际知名企业合作顺利，实现产品销售。

产品方面：公司持续保持高研发投入，2024年上半年研发费用2.38亿元，同比增长98.73%。公司坚持产品创新和技术迭代，积极拓展产品门类。上半年推出了户用低压单相储能逆变器、低压储能电池、微型逆变器等产品，持续丰富产品线及产品应用场景。同时，公司积极布局工商业储能产品，上半年向市场推出了AELIO、TRENE系列工商业储能产品，并成功实现销售。

(2) 互动交流环节

Q1：公司2024年的整体业绩目标规划是怎样的？

公司一季度营业收入6.84亿，二季度营业收入8.99亿，环比提高31.43%，年内业绩逐季提升，全年营业收入目标40亿。

Q2：公司库存情况如何？

截至2024年6月30日，公司的存货金额为10.94亿元，原材料3.48亿元，成品7.45亿元。公司自身保持合理的库存水平，以满足海外区域客户要求的交付周期。

Q3：24年上半年的费用情况如何？

2024年1-6月，销售费用20,476.45万元，同比增长21.36%，主要原因系公司新市场拓展，加大市场投入；管理费用6,844.23万元，同比增长54.21%，主要原因系人员增长导致的费用增加；研发费用23,786.06万元，同比增长

	<p>98.73%，主要原因系公司为了满足新产品开发、技术创新、产品迭代等战略发展需要持续引进研发人才，持续加大研发投入，同时营业收入同比减少，导致研发投入占比提高。</p> <p>Q3：公司海外市场情况？</p> <p>欧洲市场情况：公司产品主要销往捷克、德国、英国等欧洲地区，6月份销售额相较于4、5月有明显提升，7-8月有假期影响，目前在正常的恢复中。针对欧洲市场，公司一方面挖掘新的市场，比如乌克兰、匈牙利等，另一方面是发掘欧洲市场的新的应用场景（工商业储能）。</p> <p>新兴市场情况：公司在巴基斯坦、乌克兰、印度等地区加大了产品和渠道的投入，2024年上半年均成功实现销售。</p> <p>Q4：公司工商业储能情况？</p> <p>2024年1-6月，工商业储能销售收入不高，新产品刚刚开始形成销售，目前订单充足，预计Q3开始形成一定销售规模。市场需求已经起来了，欧洲的电力市场比较发达，工商业储能能够在动态电价，VPP，辅助服务（集中英国市场）等方向盈利，公司比较看好这个产品对未来的贡献。</p> <p>Q5：公司的中长期规划？</p> <p>全面布局储能市场，深挖每一类需求。</p> <p>一是持续开发新品，储备增长点。二是加强欧洲之外区域的市场开拓。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月31日

