

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-

004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：线上会议	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	天风证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、杭州奕宸私募基金、西南证券股份有限公司、耕霖(上海)投资管理有限公司、中泰证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、中国华皓控股有限公司、光大证券股份有限公司、山西证券股份有限公司、上海德汇集团有限公司、国信证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、昆仑健康保险股份有限公司、海南省亿能投资有限公司、国联证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司	
时间	2024年8月30日	
地点	线上会议	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：侯磊 独立董事：李田 副总会计师：胡燕 营销副总监：刘德田 证券事务代表：孙鲁迁	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司2024年上半年经营业绩</p> <p>上半年公司实现营业收入7亿元，同比增长是9.46%，归属于上市公司股东的净利润7,581万元，同比减少2.95%，归属于上市公司股东的扣非净利润7,441万元，同比增长了2.16%。基本每股收益0.54元，同比减少了3.57%；扣非后的每股收益0.53元，同比增长了1.92%；研发费用投入占比5.98%，比上年同期增加1.41个百分点，研发费用增加1,265万元。</p> <p>报告期内的产品综合毛利率为27.39%，同比降低2.37个百分点。其中储能产品毛利率由26.7%降至7.21%；SVG产品毛利率24.3%，同比提高0.18个百分点；变频器毛利率35.07%，同比提高2.13个百分点。</p> <p>二、互动交流环节</p> <p>问题1：请问公司在半年报中提到的SVG在电网侧实现</p>	

突破的具体情况？

答：公司上半年实现了蒙西电网的首次突破，目前已经中标并应用在 500kV 超高压电站的现场应用场景，整个订单正在执行之中，预计下半年能够确认收入。

问题 2：请问公司分产品以及分板块的订单和对应的增速情况是怎样的？

答：今年上半年公司整体签单 12.4 亿元，同比增长 33%。其中变频器产品签单 2.06 亿，同比增长 10%；SVG 产品签单 5.3 亿，同比增长 8%；储能产品签单 4.2 亿元，同比增长接近三倍；防爆产品签单 2,400 万元，同期增长 2.3 倍。

问题 3：SVG 产品目前的价格竞争情况怎么样？大功率和小功率的毛利率下降幅度分别是多少？

答：今年上半年的价格竞争非常激烈，SVG 产品价格仍然在下滑，SVG 产品价格比去年同期下降了 8-15%，今年小功率 SVG 的签单量比去年同期增长 25%左右，这对公司的毛利率维持起到了支撑作用。

问题 4：未来对于 SVG 市场的预期和规划是什么？

答：根据今年的 SVG 市场容量预测，2024 年市场容量预计增幅约为 10%。新能源市场的装机容量持续增加，风光大基地规划正在进行，分布式光伏异军突起，SVG 的需求仍在持续增加。传统行业如化工、钢铁等对电能治理也提出更高的要求，因此 SVG 的需求量也在逐渐增加。电网侧的增量需求还在缓慢提升，目前公司已拿到两批次的需求量 3,500 余万元。基于这几方面，我们仍持续看好 SVG 市场，公司会不断研发推出新的机型并持续降本。

问题 5：对于变频器产品全年的一个规划或者展望是怎样的？

答：变频器上半年签单 2.06 亿，对比年初制定的 4 个亿签单目标，实现了时间过半，任务过半。今年上半年主要在冶

金、冶炼等行业有了较大的突破，所以今年上半年变频器实现了两位数的增长。我们有信心完成全年的签单目标。

问题 6：高压变频器领域大致份额的预估是怎样的？毛利率有所提升的原因？

答：公司变频器应用领域广泛，大致分为以下板块：矿山和煤矿行业占到整个市场的 30%左右，冶金、冶炼行业占到了 30%左右，其他行业如电力市政、医药、化工等占到 30%左右。变频器价格仍在下滑，同时，我们通过技术优化、更新迭代推出小体积的机型，持续降本增效，使变频器毛利率同比有了提升。

问题 7：上半年储能产品收入和毛利率都有一定的下滑，公司是怎么看的？对未来是怎么判断的？

答：今年上半年储能产品签单 4.2 亿元，比去年同期增长接近三倍。从上半年储能产品签单结构看，大储，尤其是 1500V 低压的储能占比相对比较高，导致毛利率较低。今年电芯价格一直在下降，整个系统集成的价格也随之下降。目前市场价格已经到了 0.5-0.6 元/Wh，竞争者也越来越多。在这种激烈竞争情况下，价格越来越低，所以现在整个的系统集成，平均的毛利率应该在 10%左右。下半年公司将通过调整产品结构，进一步提高 3S(PCS/BMS/EMS)、PCS 一体仓、工商业储能的占比，来提高储能产品整体毛利率。

问题 8：工商业储能目前重点发力的地区是哪些？增速是什么水平？毛利率比大储好吗？

答：工商业的发展方向主要在浙江和广东地区，因为这两个省份的峰谷差价相对较大，应用场景也主要在这两个省份。工商业储能的主要盈利模式是峰谷套利，目前我们已经拿到了两个框采标段。因此，我们目前看好工商业储能市场。工商业储能毛利率为 10~15 个点，比大储要高一些。

问题 9：海外上半年的收入是多少？主要出口哪些地区？

	<p>答：海外市场上半年签单 6,000 余万元，比去年同期增长 58%。主要还是 SVG 和变频器产品这两个出口相对较多一些，出口地区包括东南亚、东亚、中亚和部分欧洲等，欧洲市场以工业应用场景为主，东南亚、中亚市场以新能源光伏和风电为主。</p> <p>问题 10：电网侧 SVG 项目的应用场景？</p> <p>答：电网侧的 SVG 项目主要应用在电网内的配电站，分为改造和新建两个场景，用于替换原来的电容器方案和为电网支撑起作用。</p> <p>问题 11：在非新能源领域的客户中，产品盈利能力是否比新能源领域更好？</p> <p>答：是的。特别是在传统行业中，如煤矿和冶金等领域，对 SVG 的需求量很大，尤其是在电能需求方面，对电网的功率因素和柔性支撑等方面的要求也很高，盈利能力也更好。因此，我们的策略是巩固和稳住新能源领域，积极开拓传统行业市场份额，提高影响力。</p> <p>问题 12：公司目前 SVG 市占率如何？对行业未来的发展以及公司无功补偿业务发展前景的展望如何呢？市占率是否会进一步提升，价格战是否还会延续？</p> <p>答：公司是工信部颁发的第八批制造业单项冠军，目前公司 SVG 的市场占有率大约在 25%~30%之间。未来 SVG 的价格战仍会延续，最终还是要看各个厂家的技术研发能力和降本能力。未来我们仍然看好新能源，还有三大电网和传统行业。</p> <p>问题 13：公司目前几大产品中哪一项为未来侧重的发展方向？</p> <p>答：公司目前主要以 SVG 和变频器为主，未来的发展方向主要侧重于储能和出海规划。</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8月30日