

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	中信建投、华鑫证券、招商证券、中金证券、华福证券、东方财富证券、摩根基金管理（中国）有限公司、贝莱德基金管理有限公司、明世伙伴基金管理（珠海）有限公司、中信建投（国际）金融控股有限公司、国信证券股份有限公司、淡马锡富敦投资有限公司、华能贵诚信托有限公司、申万菱信基金管理有限公司、淳厚基金管理有限公司、厦门中略投资管理有限公司、深圳山石基金管理有限公司、天风（上海）证券资产管理有限公司、深圳市尊道投资有限公司、汇泉基金管理有限公司、中加基金管理有限公司、永安国富资产管理有限公司、广发基金管理有限公司、弘毅远方基金管理有限公司、天治基金管理有限公司、宁波彩霞湾投资管理合伙企业（有限合伙）、东莞市榕果投资管理有限公司、安泽众赢投资、上海市商业投资（集团）有限公司、上海海岸号角私募基金管理有限公司、北京泽铭投资有限公司、华泰资产管理有限公司（保险）、华宝信托投资有限责任公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、汇丰晋信基金管理有限公司、南京银行股份有限公司、上海聚鸣投资管理有限公司、上海弥远投资管理有限公司上海天貌投资、郑州智子投资管理有限公司、玄元私募基金投资管理（广东）有限公司、
时间	2024年8月23日-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 财务总监： 邵亮 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	一、公司2024年上半年经营业绩 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。

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。

二、互动交流环节

问题 1：请拆分一下各产品的签单、收入情况？

答：2024 年上半年签单总量 12.4 亿元，比去年同期增长 33%，变频器签单 2.06 亿，比去年同期增长 10%；SVG 签单 5.3 亿元，比去年同期增长 8%；储能产品签单 4.2 亿元，比去年同期增长近三倍。

2024 年上半年营业收入 7 亿元，比去年同期增长 9.46%，其中 SVG 销售收入 4.2 亿元，比去年同期增长 38%；变频器销售收入 9,600 万元，比去年同期减少 37%；储能产品销售收入 8,000 万元，比去年同期减少 22%。

问题 2：报告期内归属于上市公司股东的净利润下降的原因？

答：上半年公司营业利润同比增长 1.35%、利润总额增长 0.36%、归属于上市公司股东的净利润减少 2.95%、扣非净利润增长 2.16%。净利润下降的原因：**一是**储能毛利率从去年同期 26.7% 下降到 7.2%，拉低了产品综合毛利率；**二是**产品收入结构发生变化，上半年变频器收入占比 14%，去年同期占比 25%，变频器收入同比减少约 6,000 万元，变频器是公司毛利率较高的产品，收入确认的减少影响净利润；**三是**研发投入增加，报告期内研发人员数量增加 102 人，研发人员占比从 24% 提高到 33%，研发费用较上年同期增加 1,265 万元。**四是**企业所得税时间性差异影响净利润 300 余万元。

问题 3：报告期内变频器收入减少的原因？

答：变频器销售收入减少主要是受下游传统工业领域的经济环境不好影响，部分项目延期，发不出去货，无法确认收入，导致变频器销售收入同比减少约 6,000 万元，但是变频器

上半年签单依然是增长的，增长 10%左右。

问题 4：展望下半年，变频器业务有无好转的迹象？

答：从目前情况来看，传统行业领域不会有较大改变，因此公司也在其他行业方面实现突破，比如在冶金和一些细分领域增加签单份额，以弥补传统行业带来的影响。虽然项目有所延期，但由于签单数量的增加，因此相较于上半年收入的下滑，下半年收入确认会有好转。

问题 5：二季度 SVG 毛利率降低的原因？

答：主要原因是行业内卷，价格战加剧，尤其是在一些集中式电站。相比去年底，今年上半年大容量 SVG 价格下降 8-15%，造成二季度毛利率环比下降。但公司通过市场转变、降本增效、技术优化、产品更新迭代等一系列措施，上半年 SVG 的毛利率同比增加了 0.18 个百分点。

问题 6：公司上半年出海情况如何，主要有哪些产品？

答：2024 年上半年，公司的海外订单 6,000 余万元，同比增长 58%；海外收入 3,200 万元，同比增长 31%。目前出口产品主要是变频器和 SVG。

问题 7：SVG 在电网中的主要应用部分和未来发展趋势如何？

答：公司今年在电网侧取得 500kV 超高压电站应用首单，主要是应用于超高压电站，SVG 在电网中的应用主要是电能治理，对电网起到支撑作用。根据目前的招投标信息来看，SVG 的需求量正逐渐增加，预计未来发展趋势良好。

问题 8：海外 SVG 在发电侧的配比及价格水平与国内相比如何？

答：海外与国内的容量配比稍有差异，国内最高可达 30% 左右，例如，100MW 的电站可能配备 30Mvar 的 SVG。在国外，单体容量也较高，目前我们合作的单体容量已达到 50Mvar，与国内几乎相当。不同国家和市场的费用投入有差异，毛利率

也不同，从整体毛利来看，海外相对国内稍高。

问题 9：储能产品签单及各部分占比？

答：储能产品主要是有三部分：一是 3S (PCS/BMS/EMS) 及 PCS 一体仓；二是工商业储能；三是大储系统集成，系统集成又分两种，一种是高压级联储能，主要应用是应急电源；另一种是低压 1500V 储能系统，1500V 的应用场景比较多，主要是新能源配储、独立储能、火电联调储能。上半年储能产品签单 4.2 亿元，大储占 80%左右，工商业小储、3S (PCS/BMS/EMS) 及 PCS 一体仓占 20%。

问题 10：近两年在产品序列上公司推出了比较多的中低压变频器，客观上讲这个市场竞争蛮激烈的，公司是出于怎样的战略规划和定位？这部分的盈利能力、毛利率怎么样？

答：虽然中低压市场竞争激烈，但是这个市场体量很大，所以公司还是下定决心，在苏州成立公司把中低压发展起来，目前把它作为公司未来一个利润增长点去培养。这个产品毛利率还是不错的，上半年中低压变频器毛利率 35%，但目前体量还很小，上半年销售收入 1,500 余万元。

问题 11：上半年公司科技创新情况？

答：上半年公司新增专利 17 项，其中发明专利 9 项。SVG 产品方面，产品迭代升级，开发 G60 系列新一代 35kV 直挂水冷 SVG，可应用在新能源行业、传统行业和海外出口，提升了产品的竞争力。防爆产品方面，公司 6/10kV 高压防爆变频器经中国煤炭协会专家鉴定获得“国内领先水平”。完成国内首套 3300V 长距离供电产品研发并取得防爆证书，填补国内煤矿井下 3300V 采煤工作面 5000 米长距离供电技术空白。变频器方面，推出密炼机专用变频器，突破 FVC-SVC 无扰相互切换、点动排胶技术等关键技术；国产自主可控新一代高压变频器主控系统取得突破，为未来 1-3 年产品开发做平台支撑。储能产品，直挂式储能 PCS 产品通过山东省电工技术学会专家鉴定获

	<p>得“国内领先水平”；推出 100kW215kWh、125kW261kWh 风冷、液冷工商业储能系统两款新产品，应用自研 3S 技术，实现批量化生产。</p> <p>问题 12：公司下半年的业务展望如何？</p> <p>答：公司上半年的签单涨幅为 33%，展望全年，公司有信心能够完成年初制定的目标。储能上半年签单倍增，下半年确认收入将会是一个增长点，且通过不断提升工商业储能、3S 及一体仓的占比，储能毛利率有望提升；SVG 依然能够保持不错的增速；高压变频器部分项目安装调试延期，下半年加强度，尽快确认收入。</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