

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
(2024年第三季度业绩说明会)

编号：20241118

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2024年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2024年11月18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 董事会秘书 邱志华 财务总监 张家武 独立董事 顾建汝
投资者关系活动主要内容介绍	<p>介绍环节：</p> <p>简单介绍公司第三季度及前三季度经营情况：</p> <p>一、公司2024年1-9月经营业绩情况</p> <p>（一）第三季度及2024年1-9月经营业绩</p> <p>1、2024年第三季度业绩</p> <p>2024年第三季度实现营收6.34亿元，环比增长34.61%，同比增长104.33%。2024年第三季度实现归母净利润6,164.50万元，环比增长28.74%，同比增长33.47%。</p> <p>2、2024年1-9月业绩</p> <p>2024年1-9月实现营收15.33亿元，同比增长58.31%，综合毛利率为32.57%。2024年1-9月实现归母净利润1.49亿元，同比下降17.14%。</p> <p>（二）2024年1-9月累计出货量情况</p> <p>微逆（含能量通讯器）销售85.8万台，销售收入9.13亿元，同比增加11.75%，综合毛利率为41.22%。</p> <p>智控关断器产品销售80.4万台，销售收入1.33亿元，同</p>

比增加 13.68%，综合毛利率为 40.42%，提高 12.07%，

户用储能产品逐步放量，实现销售收入 2,037 万元，同比增加 820.45%；

工商业储能业务在今年快速增长，前三季度完成多个标杆项目的交付，累计实现销售收入 4.45 亿元。

二、库存情况

1、存货余额

截至 2024 年 9 月 30 日，公司的库存总额 12.71 亿元，与 2024 年 6 月 30 日余额相比，进一步减少 2.45 亿元。

2、存货周转率

得益于公司 2024 年 1-9 月营业收入大幅增长，存货周转速度也相应提升。2024 年 1-9 月，公司的存货周转率为 0.73，与去年同期 0.38 的水平相比，存货周转率近乎翻倍。

3、存货结构

同时，公司目前的库存结构也进一步得到优化，约 40%为原材料、委托加工物资；约 50%为成品库存，剩余部分主要为合同履行成本。

综上，从存货余额、存货周转率及存货结构的角度来看，公司的库存去化效果显著。

互动环节：

一、问：公司第五代微逆产品的研发进度如何？

答：不同的企业对每一代产品的定义有所不同，我们是针对一个重大拓扑创新或者一个平台架构上有重大创新的情况下会命名为新一代产品，根据公司的发展历程，一般四到五年一个周期，公司的第四代微逆产品，其拓扑架构、参数设置、硬件应用等情况跟同行比还有一定的优势，在规模化的生产经营过程中，仍在不断优化设计，提高稳定性和降低成本。目前第五代产品处于实验室预研阶段。

二、问：如何看待未来美国的微逆及户储市场？

答：总体上来讲美国政党更叠对新能源的政策会有一些影响，也存在很大的不确定性。此外，美国各州的政策有一定自主性，但大部分仍对新能源持积极推进的态度。

三、问：公司有无在新兴市场拓展的规划和布局？

答：随着光储产品成本的大幅下降，亚非拉等新兴市场对光储产品的需求也在快速增加。公司非常重视新兴市场的

业务机会，通过参加当地市场展会、加强销售团队配置等形式进行积极布局。

四、问：是否考虑与国内外大型在线销售平台合作？

答：公司在欧洲的客户有网上销售的模式，且流量已经较大。目前我们的计划是扶持和配合我们的客户进行网上销售，暂无直接在线销售的计划。

五、问：前三季度微逆的产品结构和市场结构？

答：产品结构总体上，一拖二的占比较大，70%以上；地区结构来看，欧洲占比大概是60%左右。

六、问：市场竞争格局是否会因微逆板块从线下转到线上而变得更加激烈？

答：是的，微逆板块有向线上转型的趋势，这会导致竞争变得更加激烈，特别是在DIY市场这一块。

七、问：库存是如何进行减值计提？

答：公司按照成本与可变现净值孰低的方式计提减值，实际测算时会结合在手订单、库存结构、存货库龄、未来去化安排等因素进行综合判断。

公司贯彻“境内外市场双轮驱动，光储一体协同推进”的经营方针，随着欧美等主流市场的需求恢复，公司也同步加强营销力度，以期通过销售收入的增长带动库存商品实现去化；此外，公司还以光储一体为竞争优势，形成协同效应。在境内业务开展的同时，带动光伏产品的销售，帮助库存商品进一步实现去化。

综上，至今年底，公司产品的库存情况将进一步得到改善，减值压力预计将会有所减少。

八、问：工商储国内和海外的毛利率大概是怎么样的？

答：国内和海外的毛利率差别很大，国内大约是百分之十几，海外则应该会更高。

九、问：分析一下欧洲市场的需求？

答：公司目前在分布式光伏发电场景中，能够提供以微型逆变器为核心的分布式光伏+储能全场景应用解决方案。包括微型光储、户用光储及工商业光储产品。面对欧洲市场的需求，简单分析如下：

1、微型光储需求：

欧洲各国推动实现可再生能源目标、光储成本下降、居民节约电费诉求强烈等背景下，阳台光伏（即微型光储）成

为一种创新实用方式。

德国的阳台市场目前需求较大，主要是因为该国租户较多、电费高昂导致居民降低电费诉求迫切，因此阳台光储则成为租户可使用的性价比较高的节省电费方案。除德国以外，奥地利、波兰等区域也有阳台光伏起量趋势，我们认为该业态未来有望以德国为中心辐射全欧洲。

2、户用光储需求：

欧洲的户用光储一直处于领先地位，根据 Solar Power Europe，2023 年欧洲新增光伏装机 55.9GW，同比+40%，其中屋顶光伏新增约 37GW，同比+54%，Solar Power Europe 预测 2024/2025 年进一步新增光伏屋顶 39/43GW。

我们认为欧洲光伏屋顶长期空间较大，利好户用光伏逆变器需求。同时，欧洲户用市场虽然没有强制关断要求，但部分国家将安全性要求写入建筑标准，我们预期未来欧洲屋顶对安全性要求有望提高，MLPE 在户用市场渗透率有望进一步上升。

3、工商业光储需求：

根据 Solar Power Europe，截至 2023 年底，欧洲屋顶光伏累计容量为 173.6GW，其中工商业装机 68.8GW。欧洲市场对工商业的光储需求也在同步提升。

十、问：未来 3、5 年，哪个区域会有高增长，可能把业绩带上一个台阶的初始因素？

答：在公司光储一体的产品布局下，未来 3、5 年可能出现收入高增长的机会主要包括：

一是微型光储（阳台光伏）业务有望在欧洲市场及新兴市场均获得快速增长。目前，微型光储业务配合政策端的支持，基于安装和并网便捷、投资回报率高等特点，已在德国流行，未来则有望以德国为中心，辐射全欧洲市场。此外，微型光储产品所具备的离网、低投入、满足家庭使用的优势也有望帮助其在亚非拉等电力供应不稳定的区域形成刚需，长期增长空间较为明确。

公司针对这一类需求，开发了光储混合微型逆变器 EZHI、微型逆变器 EZ1 等产品。在契合德国 Solarpaket 1 政策要求的背景下，EZHI 光储混合逆变器已在 2024Q4 面向市场推广。

二是户用光储业务在新兴市场的需求。随着光储产品的成本大幅下降，亚非拉等新兴市场对光储产品的需求也在快

速增加。公司已通过参加当地市场展会、加强销售团队配置等形式已进行积极布局。

三是工商储业务在海外市场的突破。2024年第四季度，公司的工商储业务已在东南亚市场有项目中标，海外市场实现了零的突破。同时，公司也在积极整合现有的内、外部销售渠道资源，支持工商储业务能在欧美等高毛利市场尽快实现放量，获得较高回报的同时提升公司的综合毛利率。

十一、问：未来两三年内，上游芯片的供应情况和竞争格局？

答：国内芯片行业发展相当快，国产化的基础整个设计能力和制造能力都有保障。新型功率器件的开发已经非常不错，MOS管等器件国内也是发展得非常迅速。整个供应链是相当丰富的，国产化的步伐应该是相当扎实的。

十二、问：Q3整个库存是12.7个亿，库存结构大概是怎么样的？

答：截至2024年9月30日，公司的库存总额12.71亿元，与2024年6月30日余额相比，进一步减少2.45亿元。同时，公司的库存结构也进一步得到优化，约40%为原材料、委托加工物资；约50%为成品库存，剩余部分主要为合同履行成本。

得益于公司2024年1-9月营业收入大幅增长，存货周转速度也相应提升。2024年1-9月，公司的存货周转率为0.73，与去年同期0.38的水平相比，存货周转率近乎翻倍，公司的库存去化效果显著。

十三、问：我们Q3整个费用率比较低的主要原因是什么？

答：主要是因为Q3的收入规模快速增长，而各项费用单季度的发生额相对稳定，不会随着收入增长而线性增长。因此表现出Q3的费用率有所下降，这主要是规模效应导致的。

十四、问：明年出货预期的展望？

答：明年的出货预期可以分两部分进行展望：

一是确定性较大的存量业务。得益于全球光伏装机量的持续增长、欧美等主流MLPE市场的需求修复，总体成长空间较为明确。我们预计明年的出货量可以有20%的增长。

二是不确定性较大的增量业务。如前所述，得益于公司光储一体化的产品布局以及全球化的市场布局，希望明年在

	<p>微光储、户用光储、工商业光储这三大业务领域均能取得增量业务。具体产品的出货将随着市场需求及客户接受程度逐步放量，目前暂难有比较定量的预期。</p> <p>十五、问：工商储今年及明年预期？</p> <p>答：工商储的业务收入受单个项目并网验收的确认时点影响较大，预计今年全年能够确认的收入超过5亿。</p> <p>明年的预期不太好确定，目前已经中标预计在明年形成收入的有深州坤腾100MW的储能项目。此外，明年工商储业务的重心是在希望海外市场实现突破，获取更高毛利的收入。</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11月18日