

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：2023-004

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>其他：线上会议</div></div>
参与单位名称	中金证券、中银国际证券、东吴证券、国联证券、长城证券、太平洋证券、西南证券、国泰君安证券、天风证券、华泰证券、海通国际、光大证券、华创证券、申万宏源证券、中融基金、国寿安保基金、厦门坤易投资、上海禅龙资产、江西铂润投资、广州睿融私募基金、青岛金光紫金基金、鸿运私募基金、上海牛乎资产
时间	2023 年 11 月 2 日 15:00-16:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：侯磊 董事、财务总监：邵亮 副总经理兼营销总监：秦显盛 技术总监：任其广
投资者关系活动主要内容介绍	<div>一、 公司 2023 年三季报经营情况</div> <div>公司前三季度实现营业收入 9.97 亿元，同比增长 38.67%；归母净利润 1.19 亿元，同比增长 49.28%；扣非后归母净利润 1.11 亿元，同比增长 65.54%。</div> <div>公司第三季度实现营业收入 3.58 亿元，同比增长 52.4%；归母净利润 0.4 亿元，同比增长 72.94%；扣非后归母净利润 0.38 亿元，同比增长 93.55%。</div> <div>二、 互动问答环节</div> <div>1. 虽然公司三季度已是历史最好表现，但环比二季度收入、毛利润还是有不同程度的下滑，2022 年、2020 年也存在三季度环比二季度增速下降的情况，这是行业共性吗？</div> <div>答：主要是受销售结构的变化以及产品在每个季度安装调</div>

	<p>试的金额、数量不同的影响，并不是行业共性。</p> <p>2. 储能的订单和结构目前怎么样？展望明年情况如何？</p> <p>答：今年储能市场环境变化比较大，从新能源配储到大型独立共享储能再到工商业小型储能，包括一些储能细分市场也在不停的变化。前三季度，由于新能源配储的大型储能订单质量并不高，公司放弃了一部分订单，储能总体签单量并不高，但订单结构还是比较丰富的。今年公司加大了高压级联产品在细分市场的应用，在煤矿应急电源方面，拿到了多个订单的应用，在技术实力的体现上还是比较明显的。目前公司跟踪的新能源配储的大储订单也有不少，主推高压级联方案的大概有4-5个。</p> <p>公司在储能市场战略定位一直没有变，从总的基调上还是要细致观察，不盲目跟风，把储能打造成为公司未来发展的第二个增长极。一是主推高压级联大型独立共享储能；二是大力推进工商业小型储能的开发和应用，在明年形成规模化应用。公司提前在浙江、广东等地市场进行了布局，并与这些地区的一些合作伙伴达成了合作意向，包括虚拟电厂的运营商、国网的公司；三是开发好储能的细分应用市场，如煤矿应急电源、火储联合调频等；四是大力推广 PCS、BMS、EMS 储能控制系统。</p> <p>3. 目前 SVG 行业竞争情况怎么样？包括毛利率趋势、降价幅度以及相关技术降本的情况，未来降本能否使得毛利率稳住？</p> <p>答：SVG 是一个需求量比较大的产品，也是公司第一大业绩支撑点。市场竞争是客观存在的，价格竞争也在持续，从下半年看，市场竞争烈度在逐渐下降。同行业公司在保证产品质量和性能的基础上，基本没有大幅度的降价空间了。为应对价格战的情况，公司一直在不松懈的进行技术改造与升级，一些新产品的研发也在不断推出，特别是下半年针对西北大项目对</p>
--	---

	<p>于大容量的需求，公司推出了一系列大容量 SVG 的新机型，总体还是比较有竞争力的。努力保持公司的毛利率尽量不降或者缓降，保证产品质量和性能这是个前提。未来市场竞争会逐渐趋缓，叠加公司多层面的降本增效措施，SVG 产品毛利率有望趋稳。</p> <p>4. SVG 产品三季度的毛利率环比二季度下降，公司推出的大功率新产品是否会对未来签单和降本方面有所帮助和提升？</p> <p>答：大功率新产品的推出对未来的签单和降本方面会有一些的帮助和提升。大功率是目前市场上尤其是西北区域的一个主要的趋势，降本也是市场竞争的一个必然要求。公司结合自身的技术力量以及和同行的对比，采取了多层面的降本增效措施，相信对整体的毛利率会有更高的贡献。</p> <p>5. 今年电网内 SVG 业务增速比较快，截止前三季度是否也保持比较高的增速？</p> <p>答：SVG 在电网的需求今年有了明显的增加，但要说形成一个明显的对于传统 SVC 的替代趋势，还为时过早。首先，从电网需求趋势上，现在柔性输配电的大趋势已经形成了，包括国内的新型电力系统建设，以及 10 月份国家刚刚下达的鼓励电力现货市场的相关文件。相信将来电网从硬件及技术方面的改进也会加快，SVG 在电网的应用会越来越多。SVG 在电网的渗透也是比较快的，从公司今年前三季度的签单占比来看，SVG 在电网已经做到了 1 亿左右，占总签单的 10% 左右。SVG 在其他传统产业的渗透也没有停步，今年公司加大了在冶金、煤矿等传统产业不同应用场景的个性化需求研究，使公司产品能更好的适应产业需求。</p> <p>6. 公司储能订单的情况，包括 PCS 一体仓产品的占比和工商业储能订单的增长情况？</p> <p>答：前三季度储能订单总量不多，目前跟踪的一些大储项</p>
--	---

	<p>目有一定的不确定性，出现了一定的延期。目前拿到的订单，大部分是储能系统的零部件和工商业小型储能，包括煤矿应急电源之类的细分小储，PCS 一体仓大概占到一半。</p> <p>7. 储能系统集成这块的毛利率情况如何？</p> <p>答：前三季度的储能毛利率相对于市场平均稍高一点，达到了 25%。但从未来角度来看，这么高的毛利率不可持续的，因为储能业务的价格竞争激烈程度要大于 SVG，近期各个地方的储能展会，也都爆出了新的低价。公司尽可能的去选择一些有质量的订单，包括集团内部的订单，一些细分市场，如煤矿电源、火储联合调频等等，能够体现我们的技术和价值的订单，努力把储能系统的毛利率能够保持市场趋势下。</p> <p>8. 新风光业绩好，但是股价一年来持续下跌，公司在稳定股价和回报投资者方面有无具体举措？</p> <p>答：股价波动受多种市场因素影响，股价走势不仅取决于公司的经营状况，而且还受到宏观经济因素、市场资金供求关系、投资者预期等多方面因素的影响。公司的经营一直保持稳健态势，盈利能力持续提升，公司将以健康稳定的经营来推动公司发展，从而维护股东利益。2022 年公司实施了第二类限制性股票激励，使被激励对象其与公司结成紧密的利益共同体，助力公司实现长远发展目标；2023 年初制定了公司未来三年（2023-2025 年）股东分红回报规划，建立了对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制；今年下半年终止了高管减持股份计划，实施了全体高管增持公司股份的计划，以提振市场信心；未来，公司将通过不断优化产品结构、提高服务质量、加强研发创新等方式，提高企业的竞争力，争取以更好的业绩回报广大投资者。</p> <p>9. 公司募投项目进展情况如何？</p> <p>答：截至目前，公司四个募投项目进展情况如下：</p> <p>变频器和 SVG 研发升级及扩产项目完成总投资的 70%；储</p>
--	---

	<p>能 PCS 产品及产业化项目完成总投资的 71%；轨道交通再生制动能量吸收逆变装置研发及产业化项目完成总投资的 48%；研发中心项目完成总投资的 55%。公司募投项目正有序推进，力争在明年 4 月份之前完成全部募投项目的建设，并达产达效。有关募投项目的进展可关注公司后续发布的定期报告或临时性公告。</p> <p>10. 在价格战背景下，公司的竞争优势以及客户粘性如何体现？</p> <p>答：价格战涵盖各个行业，电力电子行业亦是如此，我们也在积极地应对，从以下几个方面不断提高公司的竞争优势。首先，做好我们的根本，加强技术创新，在保证质量提升性能的基础上，不断的降低成本，增强产品和技术的竞争力；第二，我们善于研究行业的趋势，研究客户的各种应用需求，我们始终和一些客户一起开发新的产品、新的技术，不断的进入一些新的行业应用，新的细分市场领域，满足一些客户的个性化需求；第三，我们也在积极的研究电力电子行业发展的新趋势，积极的融合现代 IT 技术不断增强系统集成能力及系统整合能力，为将来构建能源互联网，开发能源路由器做好准备。</p> <p>增加客户粘性，从销售量来讲，第一，还是要做好我们的基本，客户要的是可靠的产品，要的是能够有相对优惠的价格解决他们的问题，还是要把公司的产品做可靠做扎实，把成本降下来；第二，研究不同行业 and 不同客户的个性化需求，为客户有效的解决问题，提高客户的信任感。行业客户的口碑，才是最好的宣传；第三，提高服务价值，我们也创新了一些服务举措，打响我们的阳光服务品牌，为客户提供一些超值的服务。在客户关系处理上也采取了一些措施，增加跟客户的互动频次，能及时的把客户需求传递给公司技术、生产等各个环节，满足客户需求。</p> <p>11. 高压级联储能方案在电网的应用进展如何？</p>
--	--

	<p>答：目前，高压级联储能在电网的应用还处于尝试阶段，有些省份电网公司也在尝试用高压级联的方式做一些示范性的工程，但并没有大面积的推广这种技术，现在主流的技术还是低压方案。新风光高压级联方案，今年主要还是以煤矿应急电源，还有一些新能源的发电侧为主。从现在到明年上半年，也有一些高压级联储能的项目，主要是西北大型的新能源电站。集团内部的一些项目也在对接，预计会有几百兆瓦时。现在越来越多的公司也加入到高压级联储能方案的行列中来，后期我们预测还会有更多电网的项目。</p> <p>12. 新风光股权划转快两年了，什么时候可以落地呢？</p> <p>答：公司自 2022 年 6 月披露股权无偿划转提示性公告以来，尚未有实质性进展，备受广大投资者关注。近日，控股股东山东能源集团就股权划转事宜研究制定了新的实施方案，加快推进股权划转事宜。有关最新进展，敬请投资者关注公司近期即将披露的股权无偿划转进展公告。</p> <p>13. 在后续的电力市场现货和期货市场，公司期待国家推出什么样的政策下，公司产品可以通过更好的产品技术能力来获得更好的市场空间？</p> <p>答：公司也关注到了国家最近对于电力现货市场的政策，尤其是最近几个月出台了好多政策，这些政策对我们公司来讲，都是非常利好的，对一些电力现货经营商也是非常利好的。国家推进电力现货市场加快改革，把原来“8+5”个试点省份去掉了试点，同时也划分了两大区域，加快建设电力现货市场。在政策推动下，公司将积极的研究政策，同时也不排除采用适当的商业模式，进一步拓展公司在储能行业的业务范围。将来公司不仅仅是提供储能系统部件，在合适的机会之下，也会参与一些储能投资。同时，公司也期待国家未来出台更多的、更加明确易于操作的运行细则。</p> <p>14. 公司是否有分拆上市计划？具体有哪些条件和计划？</p>
--	---

	<p>答：公司刚上市两年多，各个业务板块关联度比较大，产品都技术同源，目前没有分拆上市计划。</p> <p>15. 新风光二期产业园是否已经如期完工，产能是否达到期望目标？当前订单和产能利用率是否饱满？</p> <p>答：公司募投项目正在稳步实施，已建成并投入使用的项目有储能 PCS 产品研发及产业化项目、变频器和 SVG 研发升级及扩产项目。再生制动能量吸收逆变装置研发及产业化项目已开工建设，预计今年 12 月底土建完工，明年上半年投入使用。公司目前在手订单充足，产能利用率饱满。</p> <p>16. 目前新能源行业竞争激烈，公司有什么战略规划？</p> <p>答：公司将进一步加快推进募投项目建设，立足电机驱动与控制、电能质量治理、轨道交通高端装备、智慧储能、煤矿防爆五大业务板块，不断提升公司产品的性能，丰富产品品类，扩充产品类别，增强研发实力，从而全面提升公司的综合竞争能力。以现有产品、品牌、渠道、技术优势为依托，通过进一步整合上下游资源，加大研发投入，持续提升公司经营业绩。同时，公司将坚持不懈的进行电力电子节能控制新技术研发，坚持以电力电子设备为基础，在行业内不断深耕细作，通过电力电子设备将能源的发、输、变、配等环节链接在一起。不断开拓新的销售渠道，利用技术与价格优势，开拓国际市场。争取不断扩大公司市场份额，成为国内一流、国际知名的电力电子设备供应商，成为自动化控制产品和电能质量治理行业的龙头企业。</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	2023 年 11 月 2 日