

锦浪科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：锦浪科技

证券代码：300763

记录表编号：2026-001

债券简称：锦浪转 02

债券代码：123259

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称	嘉实基金、富国基金、广发基金、交银基金、 兴证全球、华泰资产、淡水泉等
日期	2026年3月3日
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	董事长、总经理：王一鸣先生 董事会秘书、副总经理：张婵女士
投资者关系活动主要内容介绍	详见会议纪要
关于本次活动是否涉及应披露的重大信息	否

会议纪要

主要问题及答复：

Q: 公司近期月度排产及出货情况如何？

A: 当前公司核心聚焦储能系统业务产能爬坡与订单交付，完善相关产品线布局，交付保障为现阶段工作重点。依托逆变器业务协同优势，储能系统是公司今年核心战略增量。

Q: 请拆解一下公司业务在内外销的大致占比？

A: 从逆变器业务角度来看，国内市场占比约 20%到 30%。储能系统产品从终端用户角度来看，以外销为主。

Q: 目前行业的景气度如何？

A: 当前行业整体保持较好发展态势，同时也面临电芯供应紧张、价格上涨的挑战。

Q: 公司对海外市场的发展预期如何？

A: 对公司而言，欧洲仍是海外第一大市场，新兴市场主要以东南亚、非洲地区为主。从目前市场态势来看，欧洲市场在公司海外业务中的占比预计还会进一步提升，同时东欧、非洲等新兴市场具备较大的发展潜力。

Q: 若电芯价格上涨，该成本压力大概需要多久能传导至下游？

A: 成本传导大概需要 3-6 个月左右的周期。

Q: 公司目前储能系统中的电池包产能情况如何？

A: 公司去年未开展电池包生产相关业务，目前电池产能主要通过外部代工厂合作解决，以满足当前业务发展需求。

Q: 公司今年的整体发展方向和思路是什么？

A: 过去多年公司一直以电力电子业务为核心发力方向，较少涉及整体储能系统

领域，经过一段时间的布局，从去年四季度开始，公司除了推出工商储中大功率逆变器外，也推出工商业储系统，开启业务多元化拓展。工商储系统方面，今年1月份开始实现批量发货，目前处于生产爬坡阶段。一季度主要以小批量试样为主，由于工商储系统从订单签订、运输、安装到并网的周期相对户储更长，业务增长需要一定的爬坡时间。户储业务方面，公司将坚持户储逆变器和户储系统两条腿走路的策略，继续发挥第三方电力电子供应商的优势，与现有众多电池合作伙伴保持密切配合推进户储业务。

Q: 公司户用储能系统和地面储能的最新进展和相关规划？

A: 公司户储系统从今年3月底开始正式发货，逐步上量；首个地面储能产品预计今年5月底至6月初上市。

Q: 公司261度电工商储产品的价格情况如何？

A: 工商储产品价格因市场而异，261度电产品毛利水平良好，产品设计突出低维护及安全高效特性，适配海外市场需求。

Q: 261度电工商储产品的功率是多少，是否有其他规格产品？

A: 该款261度电工商储产品的功率为125kw，公司工商储拥有全系列产品，除主推的125kw/261度电产品外，还有100度电、120度电等其他规格。

Q: 工商储业务海外市场的具体放量结构如何？

A: 海外市场按需求分为两类：欧洲市场侧重电力辅助服务、自发自用，偏好一体化柜体产品；亚非拉市场注重弱电网支撑和柴发替代，以分体式产品为主，两类市场均有较快增长潜力。

Q: 切入工商储的原因是什么？

A: 工商储市场尚处于初期，竞争格局良性，毛利率更优且稳定，客户粘性高、竞争壁垒高；户储业务渠道与现有业务契合，两者市场特征与公司光伏并网业务相似。

Q: 公司工商储销售是否复用原有渠道？

A: 公司工商储销售主要复用原有工商业并网渠道，同时针对性开拓工商储专属EPC及业主客户。

Q: 今年工商储产品的国家结构如何？

A: 预计欧洲地区占比约 50%，西欧、北欧、东欧为核心主力市场。

Q: 工商储推广进展与户储初期是否相似？

A: 两者差异较大，户储推广更短平快，工商储客户决策更谨慎、价格敏感度低，市场格局与户储不同。

Q: 未来三年工商储业务量预期如何？

A: 工商储市场潜力巨大，但目前基数较小，会实现快速增长。

Q: 工商储主要需求是否集中在欧洲？

A: 集中在欧洲、亚非拉地区，公司工商储产品线较全，能满足不同需求。

Q: 户储订单及起量时间预计如何？

A: 一季度户储处于试订单阶段，目前试订单已有几千套，基于品牌信任及试单反馈，后续有望逐步起量。

Q: 公司与友商的工商储产品是否有竞争交集？

A: 公司工商储产品具备技术差异化优势，契合欧洲市场需求，品牌认可度高，市场竞争力较强。

Q: 公司储能系统电池包是否完全自配？

A: 公司销售完整储能系统，电芯可选用外部供应商产品，以系统形式交付客户。

Q: 工商储及户储系统利润水平如何？

A: 毛利率处于合理区间，工商储毛利率略高于户储。

Q: 工商储今年对利润增量及收入预期如何？

A: 工商储处于初始阶段，前期投入较大，销售收入预计从二季度逐步确认。

Q: 公司对工商储市场份额有何预期?

A: 目前试订单反馈良好, 目标在工商储领域实现与工商业并网业务相当的市场份额。

Q: 工商储、户储未来 2-3 年行业增速如何?

A: 工商储基数低、增速快; 户储增速受成本上升影响, 今年可能存在增速压力, 但预计整体需求表现应该会好于去年。

Q: 国内逆变器是否涨价? 幅度如何?

A: 国内工商业逆变器 1 月份已小幅涨价, 幅度为几个点, 后续预计仍有上涨空间, 户用机型未涨价。

Q: 公司工商储产品如何适配欧洲客户需求?

A: 我们的工商储产品电气安装方式与光伏逆变器安装方式类似, 几小时内可完成安装, 运维便捷, 契合欧洲全生命周期成本考量, 市场接受度高。

Q: 如何看待英国市场及相关政策?

A: 公司在英国工商业并网逆变器和户储逆变器市占率较高, 当地储能政策预计下半年落地, 侧重中小型系统, 公司已布局适配产品, 长远看预期良好。

Q: 美国市场储能业务进展如何?

A: 美国市场发展态势良好, 工商业储能逆变器需求较好、增速及盈利水平较高, 产品单价具备优势。公司针对美国市场推出特定产品, 公司在美国以销售逆变器为主, 暂不销售系统, 储能逆变器为今年新增量。

Q: 公司是否有数据中心相关储能项目?

A: 目前暂无对接数据中心的储能项目。