

固德威技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会交流）
参与单位	东吴证券 曾朵红 长江证券 曹海花 华福证券 李乐群 财通证券 陈思雨 国金证券 宇文甸 中信建投证券 胡隽颖 国泰君安证券 朱攀 德邦证券 李天帅 等三百多位投资者
公司参与人员姓名及职务	董事长兼总经理：黄敏先生 财务总监：都进利先生 董事会秘书：王银超先生 证券事务代表：吴正炜先生 证券事务专员：吴钰娜女士
时间	2024 年 04 月 25 日
地点	电话会交流形式

投资者关系活动 主要内容介绍	一、2023 年及 2024 年第一季度概述 回顾 2023 年，受益于光伏市场的广阔发展空间，公司上半年继续保持较好的增长态势，下半年受海外行业库存阶段性持续影响，销量不及预期，在此情况下，公司始终围绕已制定的发展战略和年度经营目标，积极采取措施应对各类不利影响，持续加大研发投入和技术创新、优化供应链管理、并积极拓展国内外市场，与此同时公司进一步完善制度建设、强化内部经营管理，2023 年公司营业收入保持了一定的增长。 2023 年度公司实现营业收入 73.53 亿元，较上年同期增长 56.10%；归属于上市公司股东的净利润 8.52 亿元，较上年同期增长 31.24%。2023 年公司综合毛利率为 30.71%，其中并网逆变器的毛利率为 29.43%，储能逆变器的毛利率为 55.83%，户用系统的毛利率为 12.94%。净利率，公司净资产收益率为 32.53%，经营性净现金流 10.34 亿元，随着收入持续扩大，制造效益也在提升。 销售方面：报告期内，公司逆变器销量约为 68.64 万台，其中并网逆变器销量约为 53.22 万台，占比约 77.54%；储能逆变器销量约为 15.41 万台，占比约 22.46%。公司境外逆变器销量约为 44.37 万台，占比约 64.64%；境内逆变器销量约为 24.27 万台，占比约 35.36%。此外，报告期内公司储能电池销量约为 341.15MWH，国内户用分布式系统销量约为 513.28MW。 在新产品方面，2023 年公司先后发布了可应用于地面电站、工商业场景的全新并网逆变器 UT 系列和 GT 系列。其中，UT 系列能够适应复杂地形和恶劣环境，提升发电量。而 GT 系列采用银色的全新外观，大吨位一体化压铸使得体积减小 20%，重量减轻 15%，最大转换效率高达 99%。 同时公司还积极推进储能技术在各种场景的应用，公司新推出储能产品 EAC 系列 60kWh 户外一体柜，BAC 系列的 100kWh 至 372kWh 储能户外一体柜，可根据客户需求灵活扩容，组成不同容量的储能系统，满足最大储能需求，可适用于工业园区及商业综合体等各种工商业应用场景。 在智慧能源管理系统方面，公司新能源资产管理 WE 平台全新上线了光伏结算中心。依托固德威专业的硬件集成能力和能源数字化技术，实现了光伏电费结算过程数据准确、提高收取人效、线上流程闭环支付等全新功能。此外，公司已经完成了虚拟电厂运营平台的研发、部署和试点应用。报告期内，固德威参与了苏州 12MW 分布式发电市场化交易试点项目，与安徽省宣城市电网公司携手打造城市级虚拟电厂项目。 在光电建材方面，公司长期深度聚焦建筑光伏安全问题，将安
---------------------------	---

	全责任刻入企业基因，为用户提供可持续建筑一体化解决方案，2023 年，公司开启 GOODWEEK 全球直播活动，并联合了中国国检测试控股集团股份有限公司、德国莱茵 TÜV 集团共同完成了《光电建筑安全白皮书》的发布。 2023 年我国光伏应用市场超预期发展，新增装机规模 216.88GW，较上年增加了 148.1%，其中集中式光伏电站新增装机 120.59GW，同比增长 232.2%，分布式光伏电站新增装机 96.29GW，同比增长 88.4%。2023 年大型地面电站占全部新增光伏发电装机的 55.6%，分布式电站占比为 44.4%，其中户用光伏占到分布式市场约 45.3%。2023 年，我国大基地项目开工建设，集中式增长点明显。分布式市场方面，我国户用光伏装机表现良好，并且随着多个传统户用装机市场接近饱和，户用安装开始向南部转移，如江西、湖南、福建等省份 2023 年增长突出。未来传统光伏市场包括美国、巴西、印度、澳洲及欧洲市场对光伏逆变器需求基数大，新兴市场包括沙特、南非、阿联酋等由于全球多个地区光伏已经具备成本优势，发展势头强劲，因此光伏产业将在全球呈现多点开花的局面。 2024 年第一季度公司营业收入 11.26 亿元，归属于上市公司股东的净利润-2,882 万元，主要系毛利率相对较高的外销收入占比大幅下降；此外，受限于收入规模，导致公司规模效益不足，各项期间费率较去年同期明显上升所致。虽然公司在 2024 年一季度遇到了一些挑战，但未来发展的趋势没有发生变化，全球新能源依旧保持良好的发展态势。 二、问答环节 1、储能逆变器欧洲市场去库存的情况如何？市场开拓情况如何？ 答：2023 年欧洲呈现前高后低走势，主要是受库存影响，2024 年预计将呈现前低后高的走势。目前欧洲库存在快速减少，预计未来 2-3 个月可消化完前期库存。市场区域方面，澳大利亚、东南亚区域、巴西等离网特性地区需求释放，随着去库存和新产品发布，预计会有较好发展。 2、公司业务扩张，管理人员费用端方面是否有变化？ 答：随着公司未来业务扩张，直接人员会增加，间接人员不会有太多增加。总体来说，公司在控制相关费用，努力提高人均产值。 3、2024 年储能业务目标如何？ 答：2024 年我们依然看重户用储能及工商业储能，其中工商业储能前景较好，我们目前已在全球多地做样板项目推进已经落地不少项目，产品也已经发布一部分，最近的 3 个月相关产品会陆续上市。 4、2024 年储能电池包预期的配比比率如何？ 答：目前公司主力产品还是做户储及工商储电池包，其中 EMS、BMS 等均为自研，用一体化形式给客户带来性能良好体验，未来户
--	--

	储一体化比例会进一步提升，工商储未来百分之百配公司自己的电池包，方便运输安装。 5、公司存货跌价准备计提的比较多，是何原因？ 答：公司存货跌价准备是按会计准则计提原则执行，新计提的主要是库龄比较长以及没有更新迭代的产成品。后续随着产品迭代加速，产品库龄和呆滞库存余额会大幅度减少，计提比例目前看不会超过 2023 年的水平。 6、公司和国内外其他竞争对手相比，有什么优势？ 答：公司与同行业可比公司比，主要有如下几点优势：（1）全球范围内，户储领域排名相对靠前。（2）固德威自身品牌价值高、信任度好，市场面向中高端。（3）公司在工商业领域认可度也比较高，地面领域也在逐步发展。（4）公司产品侧光储一体化的优势相对较好。（5）目前市场对电站智能化管理要求高，公司智慧能源业务能够匹配市场需求，拥有较高价值。（6）公司 BITV 产品随着进一步推广，逐步深入人心，也做了很多样板项目，能否充分体现光伏和建筑的有机融合。（7）公司未来将持续重视人才，加大研发投入。
附件（如有）	无
日期	2024 年 04 月 25 日