**江苏中信博新能源科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

**证券简称：中信博 证券代码：688408 编号：2022-002**

|  |  |
| --- | --- |
| **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（） |
| **参与单位**  **名称** | 中邮基金、海富通基金、平安基金、长城基金、招商基金、淡水泉基金、宁银理财基金、国寿养老、中欧基金、华安基金、富国基金、西部利得基金、泰达宏利基金、天风证券、2021年度暨2022一季度电话交流会参与者等电新和基金机构； |
| **时间** | 2022年5月7日、2021年5月11日、2022年5月16日等； |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长蔡浩、财务负责人王程 、营销负责人周石俊、董事会秘书刘义君 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、2022年第一季度出货情况（报表口径）  2022年第一季度，跟踪支架出货量约720MW（其中约500MWW为2021年第四季度出货阿布扎比项目的跟踪系统，由于出货没有完成配套延迟到一季度出货配套后确认收入），固定支架出货500MW左右，共计约1.2GW左右。其中境内项目出货约560MW，境外项目出货约660MW。  2、预测什么时间点可以看到地面电站市场起量拐点  根据中国国家能源局数据显示，2022年第一季度光伏电站装机规模共13.2GW，其中分布式电站9GW，集中式地面电站仅4.2GW。中信博支架产品市场主要为集中式地面电站，一季度国内确认收入出货量约560MW左右。  集中式地面电站放量受组件价格影响较大，当前组件价格仍较高，市场放量拐点尚不能完全确定。  3、国内当前支架价格情况及走势预测  2022年固定支架价格在0.25元/W左右，跟踪支架单瓦价格在0.47元/W左右，主要受组件大功率化、支架使用材料的创新以及电站端成本压力价格传导困难等因素影响。  跟踪支架渗透量预测2022年国内将有所上升，主要应用于西北风光大基地项目等，项目规模需视项目延期开工情况是否转变而定。  4、支架产品单瓦盈利下降的原因  公司在年报第三章节分析了业绩变化的原因，单瓦盈利（毛利）下降的原因是多方面的，主要是钢材价格上涨的影响，热轧钢卷2021年整体上涨较多；芯片价格暴涨（10倍以上上涨）；国内运费上涨，因为2021年没有优惠（2020年上半年免过路过桥费用）；国际海运物流价格暴涨。综上几个因素，导致毛利下降9个点左右。2022年一季度亏损也主要是因为这些原因。  5、材料价格的上涨是否可以传导至下游  公司价格传导当前面临两个挑战：一是2021年国内集中式电站安装容量下降22%左右，市场需求的下降导致支架市场竞争愈加激烈；二是组件价格上涨，电站建设成本上涨的情况下价格很难完全传导。因此，公司为了保障市场份额提升，在市场竞争加剧的情形下，很难将原材料价格上涨传导给下游。  6、运费价格上涨对公司的影响  2020年运费占整体销售收入在3.6%左右，2021年占比在4.5%左右。  7、固定可调支架比跟踪支架成本低，是否可调的应用会影响跟踪支架渗透率提升  跟踪或固定及固定可调支架的应用受多因素影响，主要以下几点：  （1）地域因素，跟踪支架对地域环境、地形地貌等有应用要求，不是所有的大型地面电站都适用跟踪支架，需要根据当地实际的地形地貌参数来判断；  （2）光照条件，跟踪或固定支架的使用同时受项目地光照条件的影响；  （3）客户价值，在一定的地理条件下，应用何种支架会给客户带来最大价值；  （4）产品创新性，应对国内市场地理环境的复杂性，公司持续研发创新，用更契合于市场发展的产品提升公司的外部竞争力。  8、预计国内跟踪支架在2022年有多少来自于大基地项目  国内，公司预计70%左右的跟踪支架项目主要来源于大基地项目， 一季度大基地项目刚招标EPC，有些项目还没启动；随着后续项目启动，预测2022年国内有约3GW以上的跟踪系统市场规模。  9、国内大基地项目的跟踪渗透率情况  国内以往几年跟踪支架渗透率都不到10%；国外平均水平较高，主要市场基本都在50%以上。  根据光伏协会预测国内2025年跟踪支架渗透率达到25-30%，趋势整体向好；结合该政策指引，预计固定支架在大基地项目中占比约30%左右，固定可调加跟踪支架占比约70%左右，随着跟踪支架的不断创新，安全可靠性的不断提升，将会给大基地项目客户带来更好的价值增益，预计渗透率会逐步提升。  10、公司提升垂直一体化，布局上游（镀锌、回转装置等），预计降本程度  公司在年报中披露了降本增效事项，其中镀锌当前试生产环节，预计二季度产能提升，价格每吨预估节约250-300元/吨。回转装置，疫情好转后生产设备将会到位，自产后每个回转装置成本节约预估在300元左右。  11、2021年公司进行人才梯队建设，管理费用较高，2022年预计费用支出情况  公司上市后进行了较多人才的引进、铺垫和储备，2022年公司人员会趋于稳定，整体费用增长目标规划控制在5%以内。预计随着销售收入的增长销售费用会有所增长；管理费用目标为不再增长；研发费用2021年占比收入4.5%左右，2022年销售收入增长的同时，预计研发费用占收入比例会有所下降。  企业上市后，从机会成长到战略成长，费用增加与2021年初战略布置有关，随后的外部硅料涨价导致项目延期，疫情大环境，原材料涨价等因素制约了整体光伏地面集中式电站的发展，但光伏市场整体发展需求大目标并没有改变，公司人才的引进、铺垫和储备对未来光伏集中式地面电站安装量提升打下了基础。结合未来光伏市场变化，公司也将合理的实施变革，控制费用及提升效率效能。  12、请简述公司战略方向  （1）支架横向、纵向一体化：  在国外竞争对手没有工艺、生产等情形下，公司拥有的工艺、生产规模化优势，未来可筹划将其转为市场占有率优势，提升支架业务竞争力；  （2）光伏横向一体化：围绕集中式电站项目开发、支架产品植入、布局BIPV等业务；  （3）关联优势：布局与支架产品技术路线、结构力学等特征有共性的产品开拓；合理避免支架行业淡旺季风险，有效提升公司制造端使用效率；  （4）优化公司管理：  管理保障经营：上市前快速成长，机会成长；上市后，以战略愿景为牵引和目标管理为抓手，通过加快加大进行内部变革，优化降本增效措施（印度工厂、镀锌厂将逐步投产），推进智能化生产等方式，进一步提升总部赋能的管控能力。  13、公司2022年度支架产品毛利预计  2021年，境内跟踪支架与境外相比，毛利差不多（境外受海运费用影响），都在15%左右。  随着年报披露第三章节导致公司毛利下降的因素逐步解除，公司毛利也将有序回归到良态市场标准，但整体周期并不能精确。公司规划的镀锌产能、印度工厂等有利于公司毛利提升事项年内将逐步释放，如集中式地面电站安装延期年内能够有效缓解，公司将力争年底毛利恢复至14-15%左右。  14、2022年一季度BIPV业务开展情况及全年展望  根据公司定期报告披露的数据，可拆解出2021年BIPV模块业务实现销售收入1.3亿元，2022年一季度销售收入8000多万元，2022年公司规划BIPV业务全年销售目标约5-6个亿。  15、美洲区域销售毛利比亚洲和欧洲低很多的原因  美洲支架销售毛利低主要是运费影响。ARRAY负毛利也是因为亚洲代工出货海运费高涨；DDP交货方式中前几年运费占收入比重一般在 9%-10%，2021年占收入比重达到30%的水平；同时公司在2021年美国做了部分试点项目，整体规模约50MW左右，因关税等因素也拉低了该区域的毛利水平。  16、公司跟踪支架产品未来市占率情况预计  2020年公司跟踪支架出货量全球占比8%左右，全球第一支架厂家占30%左右市场份额，公司仍有很大提升空间。国际销售主要是跟踪系统，公司一直大力提升国内市场跟踪产品的推广，研发创新更适合国内的跟踪产品，公司规划国内销售目标跟踪支架收入不低于50%。  17、2022年公司产品毛利增益主要在固定支架还是跟踪支架  2021年公司支架产品出货量约6.5GW，其中跟踪支架出货约2.3GW。2022年跟踪支架出货有望成倍增长，跟踪支架销售占比预计大于固定支架，但出货量来讲预计固定出货量还是大于跟踪支架。具体实际出货情况还要根据行业的走势及集中式地面电站的放量情况。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2022年5月16日 |