

200多家投资机构集体调研锦浪科技 宁波光伏产业为何受热捧？

记者 王婧



锦浪科技生产车间一角。

龙头
高昂
雄姿健

“有这么多投资者参与调研，始料未及。”2月19日，锦浪科技董事长王一鸣以电话会议的方式，接待了逾200家投资机构调研。

连日来，宁波光伏行业一改新冠肺炎疫情暴发以来的萎靡状态，频频爆出好消息。

宁波江北一家鲜有人知的光伏企业，宁波宜则新能源科技有限公司近日被单晶龙头隆基股份相中，欲“联姻”。而在这之前，已经有两家光伏企业同宁波宜则谈过“恋爱”。

2月28日，东方日升发布业绩快报显示，公司2019年净利润9.8亿元，同比增长322%。业绩增长的主要原因是公司光伏产品销售数量大幅增加，销售收入增幅较大。

光伏企业的好消息层出不穷，是否意味着行业的变革悄然来临？

锦浪预期今年会有较大扩产动作

“参加电话会议，一方面是对新能源行业的未来比较关注，从大的行业趋势来看，光伏行业正好来到去补贴、平价的前期，海外不少国家已经实现，国内一些地区也已经实现；另一方面，锦浪是A股市场上唯一做组串式逆变器的企业，我们很好奇，是如何在竞争激烈的光伏市场上杀出重围，一跃成为龙头的。”一家参加了锦浪科技电话会议的机构投资者说，锦浪科技各项财务指标也比较健康、出色，从投资的角度来看，是比较稀缺的资源。

记者从锦浪科技投资者关系的活动记录表上看到，参加调研的基本都是一线投资机构，有易方达基金、中银基金、广发基金、工银瑞信基金、上投摩根基金等。

从春节后开始，锦浪科技的股价就高歌猛进，至2月28日涨幅达55.79%。

根据锦浪科技发布的2019年业绩预告来看，全年实现归母净利润1.2亿元—1.35亿元，同比增长1.64%—14.34%，业绩增速较低是因为2019年上半年公司大力拓展海外市场，导致销售费用和管理费用同比大幅增长54.01%和56.45%，使得2019年上半年公司的业绩下滑了27.53%。

锦浪科技始终坚持“国内与国际市场并行发展”的全球化布局，海外业务收入占比逐年提升，由2017年的33.81%提升至2019年上半年的66.96%。

在电话会议中，王一鸣也提到了海内外市场的毛利率。他说，海外市场更看重可靠性、质量，所以公司能在海外市场维持比较高的毛利率；国内市场比较新，价格因素相对比较大，所以作为同样的产品，公司在国内的毛利率会相对低一些。公司也会顺应不同市场的竞争特点，做相应调整。

另外，在电话会议中，有投资者问，阳光和华为在组串式逆变器方面为什么做得不如锦浪优秀，主要原因是什么？

王一鸣表示，阳光电源更偏向集中式逆变器，华为的组串式逆变器主要应用在大型地面电站，锦浪的组串式逆变器主要应用在以户用和工商业屋顶上，所以我们整个公司的定位、聚焦点都有所不同。

至于全球组串式逆变器的份额方面，王一鸣说，国内主要有华为（主要针对地面大型电站）、阳光电源、锦浪科技（主要应用在以户用和工商业屋顶）等。海外主要有SMA、Fronius等。

此外，对于锦浪是否有产能扩大计划，王一鸣表示，目前光伏市场整体已经到了平价的前期，当到达平价后，定价将是不依靠政府补贴的纯粹市场行为。首先，随着现在技术的发展、应用规模的扩大以及光伏成本的下降，市场规模的增长速度其实是一个加速过程，这是整体市场增长给行业企业带来的增长；其次，目前光伏越来越趋向于分布式，这一块基本上是以组串式逆变器为主的，对主营组串式逆变器的锦浪来说也是带动了公司的市场份额；最后，就是自身品牌产品的竞争力提升。这三方面因素叠加，预期今年会有较大的扩产动作。

A