

证券代码：300745

证券简称：欣锐科技

## 深圳欣锐科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	东方证券、东北证券、国信证券、渤海证券、爱建证券、宽合投资、璞智投资、玖歌投资、盛世投资、瑞德集团、前海鸿富、广投汇理（上海）、正数资产管理、蜂投资基金等共 14 人。
时间	2021 年 5 月 19 日 15:30-16:30
地点	上海良友大厦约调研 B5
上市公司接待人员姓名	联合创始人：毛澄宇 投资者关系总监：朱若愚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要活动综述：</p> <p>围绕“碳中和”愿景下氢能和燃料电池电控技术发展与创新主题，介绍公司三个板块业务情况与公司战略布局。</p> <p>主要问题概要如下：</p> <p>1、2020年披露元器件坏损产生的违约责任，具体元器件是什么问题？供应链体系做了哪些进一步改善工作？</p> <p>回复：主要是罗姆株式会社、增你强（深圳）科技有限公司所供物料的产品出现质量问题导致公司向客户赔偿，出现问题后公司第一时间与供应商进行了充分的沟通，并及时启动司法流程，以维护公司利益降低损失。目前公司已在积极准备重新起诉供应商。这个事件后，公司在供应链管理方面也做了更加细化的要求和管理，同时要求即使是国际品牌也需要配合提供较为详细的技术资料供技术部门做第二次评估。</p>

**2、达晨是公司重要的战略合作伙伴，但一直在减持，会减持到什么时候？**

回复：达晨是公司IPO前的外部机构投资人股东，也是公司重要的战略合作伙伴。达晨两次投资公司也是对公司的认可，达晨2015年初第一次投资公司的基金存续期相对较长，公司上市后基金可能面临到期的压力，可能会有减持的规划；2016年第二次投资公司的基金相对存续期长一些，基于对公司情况的了解和他们自身资金安排的情况，进行相应的规划。

**3、公司2021年一季度业绩回升，毛利率也恢复到20%的水平，主要是什么原因？**

回复：2020年受疫情影响，包括公司“品牌向上”战略的持续推进，对公司客户结构进行调整，包括公司部分的合作客户也因为自身调整订单减少，就导致了2020年公司业绩出现了低谷，对应的公司毛利率较低。2021年是因为销量增长，客户结构和产品结构调整的原因，毛利率恢复到正常水平。

**4、原材料上涨会对公司今年业绩特别是毛利率产生影响吗？**

回复：会有一些的压力，但是目前公司的合作伙伴都与公司一同面对，一方面是供应商，积极配合公司解决供应问题，另外一方面是公司的客户，部分项目的芯片涨价，客户也能分担芯片上涨的价格。目前来看公司毛利率还在正常水平。

**5、同行业里关注到得润电子也是做同类产品的，在过去两年还保持着业绩增长，是什么原因导致了公司业绩变动幅度大于同行？公司技术和产品水平是否与供货外资车企的供应商依然存在较大的差异？公司产品单价是否有进一步下降的空间？**

回复：新能源汽车还是相对而言在一个早期的状态下，会出现一定的波动或者局部波动，得润电子进入这个行业是因为收购了意大利的Meta（美达），Meta的客户结构是在欧洲，

所以随着欧洲市场的成长，他们的这块业务是有增长的。而欣锐的客户结构是从国内自主品牌（比亚迪、吉利、长城等）、新势力造车（小鹏、威马）、合资外资品牌。为了保持比较好的客户结构，我们对应的也投入了持续的高强度的研发投入，来确保良性发展。在海外市场拓展方面公司遇到的主要问题还是海外客户对我们的品牌认知不够，以及文化差异。在产品技术方面，欣锐有自己独特的技术亮点，早期是在硬件上欣锐作为国内的引导者，率先研发DC-DC、OBC，率先推出集成产品，率先推出双向充电机，现在我们也开始在软件方面构建自己的技术能力。车规级的产品要融入到整车的系统里，功能安全一定要做到ASIL-D认证，包括ASPICE 2级认证，都是我们进入国际市场比较重要的能力认可。产品价格的定价主要受集成度的影响，小型化、集成化是未来趋势，未来全产业链仍然有技术降本的空间，但在我们的某些产品里因为集成程度很高价格趋于稳定，还有空间就是供应链持续优化。比如说在未来还会有新的技术产生，那么价格继续变化主要还是技术进步带来的。

**6、燃料电池车和新能源汽车在公司产品方面是否存在技术差异？**

答：产品理念是相同的，都是车规级的产品，但是在产品形态上差异很大，直观的看功率上差别比较大，公司产品从60kw到200kw的都有，新能源汽车的功率3.3kw、6.6kw、11kw为主。所以它在产品理念方面是有相通的地方，但是最终落到产品上边是有比较大的差别。

**7、燃料电池目前市场占比能有多少？主要客户有哪些？单价大概是多少？产品壁垒在哪里？行业发展目前是什么情况？大概什么时候会起量？**

答：燃料电池的国家补贴已经落地，总量是有限的，只有头部的系统厂商有机会拿到相应的补贴，能够真正推出量产车，目前头部的主要厂商都是我们的客户。我们根据客户的订

单和预测订单，今年的市场份额较高。DCF也是一个集成度比较高的总成产品，现阶段比锂电单车配套产品单价会高很多。大功率碳化硅的应用我们是最有经验的，它与燃料电池的大功率应用匹配度非常高，效率可以做到非常高。另外是对车规级的理解，工业电源对车规级应该用到什么样的电力电子产品是少有认知的。第三个是价格我们相较于竞争对手已经是略低的水平，所以不管是从产品的性能、品质和成本控制各方面，我们DCF集成总成产品目前在市场上都是有竞争力的。

关于行业，我们是完整的经历了锂电从无到有的全过程，从2006年科技部整车项目开始，所以我们认为在中国这么庞大的一个市场系数下可以保持适度的乐观，燃料电池的应用场景还是很多的，欣锐愿意去做这么大的投入，是因为经济账是可以算平的，是能够让整个链条符合碳排放环保的要求之外，从最早的灰氢到绿氢，整体的成本，到最后运行的燃料价差，一开始可能基于某些特定的场景，例如钢厂、码头能够实现快速落地，是可以让产业链上的整体能够得到一定回报的，在这样一个大环境下虽然我们不好做量化的、准确的判断，但是我们认为这个市场成长是可能会超过大家的预期。

**8、定增什么时间启动？接下来的进展？定增的地点是否确定在嘉定了？**

答：因为去年业绩出现了一个低谷，上半年我们的主要工作还在确保业绩的恢复，所以定增计划是在今年三季度完成。定增地点已经确定在嘉定，并已经拿到地块，未来将会建成一座智能化工厂，以全自动化产线为主。

**9、此前国家在电动车的政策扶持力度比较大，在氢能方面想了解一下。**

答：氢能补贴政策总体来说是以奖励核心技术部件为主，力度客观上讲不会像当年锂电的时候做到上千亿的资金来扶持，而是相对定点的对技术进行支持。在早期的政策拉动下我

	<p>们已经可以清晰的看到，燃料电池电堆的成本下降的趋势还是很快的，相较三年前成本大概下降了百分之五十左右，产业化的进程还在不断加速，欣锐是搭载燃料电池的DCF总成产品，整个系统的成本下降也会大幅度推动产业的进程。基于国家“碳达峰”“碳中和”顶层目标的制定，以及在新能源汽车补贴方面的经验，国家能够实现花少钱办大事，推动产业链整体加速发展。</p> <p>交流开始前，已按深圳证券交易所要求投资者签署调研《承诺书》；接待过程中，公司代表与投资者进行了充分的交流与沟通，确保信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月19日