

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：2021-006

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	中欧基金，长城基金，高毅资产，财通资管，德邦资管，弘毅投资，创金合信，金涌投资，清水源，汐泰投资，泽铭投资，翎展资本，招银理财，招商自营，生命保险资管，安联保险资管，华西证券。
时间	2021年11月2日 14:30-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	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>一、围绕专注“大功率电力电子能量转换系统”创新与应用主题，介绍公司基本情况。</p> <p>二、主要问题概要如下：</p> <p>1、公司的客户结构情况如何？主要配套哪些车型？</p> <p>回复：欣锐科技客户结构覆盖国产自主品牌主机厂-新势力主机厂-合资品牌主机厂和外资品牌主机厂。公司从2018年开始推进“品牌向上”战略，呈现在今年的结果是包括比亚迪、小鹏、吉利等客户的中高端车型由欣锐配套。新能源汽车产业处于不断发展过程中，2006-2019年是政策导向型阶段，这个时期新能源汽车的客户主要集中在出租车等TO B的市场，从2020年开始政策导向型切换为市场导向型，个人乘用车市场开始放</p>

量，但又受疫情的影响未完全释放。在“双碳”的大时代背景下，燃油车的禁售时间进入倒计时阶段，前期以燃油车销售为主的主机厂将会在策略上发生转变，会使得全球新能源汽车市场的竞争格局带来新的变化，给予欣锐参与全球竞争的机会，欣锐也已经具备了参与全球竞争的能力。

## **2、公司的研发投入是否会快速增长？**

回复：从近三年的研发费用投入数据来看，欣锐平均保持在10%以上的水平，这个是企业自身的基因决定的。也是因为过去公司专注于车载电源产品，对于该产品的理解足够深刻，在经历了前期的研发投入期后快速实现产品的相对稳定，未来进入到爬坡上量的过程，同时对客户画像有清晰的认识，主机厂的需求也越来越清晰，所以不会盲目去抓市场上的所有项目，而是会锁定自己的目标市场，来实现由量变向质变的转变。

**3、比亚迪原来都是自己做的，为什么逐渐开放了把这块切给我们了呢？未来在产能充足的情况下，比亚迪是否会考虑再把这块收回去？**

回复：在2013年、2014年全球只有欣锐跟比亚迪、特斯拉最早开始使用碳化硅（SiC）来做产品解决方案。欣锐从技术创新性、领先性和产品的性价比等各方面都得到了比亚迪的认可，到后来双方建立合作。欣锐通过技术进步，实现产品优化，确保稳定供给，助力产业发展。未来双方的合作关系也在动态发展的，从欣锐客户的角度来看，能够配套满足客户需求的产品，使终端用户享受更为良好的充电体验。

## **4、公司目前的工厂产能情况如何？**

回复：公司现有工厂于2017年建设，是为了满足当时客户小批量、多批次的需求来设计和建造的产线，按照50万套年产来设计的。但随着近两年新能源汽车的高速发展，客户需求发生了变化，在快速规模上量的情况下，公司原定于2020年对现

有产线进行升级，但受疫情影响延期至今年，会在年底和明年上半年来进行产线的自动化改造，改造完成后会在现有产能上实现提升。同时，公司在今年的募投项目是用于上海全自动化、智能化工厂的建设，工厂会在今年底或者明年初动工。

#### **5、公司的壁垒或者优势在哪里？**

回复：其实充电就是AC到DC，这是大家第一认知，最常接触的就是手机充电器，所以在非常早期的时候很多企业认为AC到DC大家都能做，但很快就发现车规级的充电总成解决方案情况完全不一样。汽车制造是现代工业皇冠上的明珠，综合能力要求最高的，在可靠性、耐久性、效率等方面都必须达到要求，是综合实力平衡发展，或者说叫全面发展的要求。在过程当中不论是硬件还是软件，在电动汽车的发展中对产品的要求越来越清晰，也会越来越固化，这个综合实力的门槛实际上是比较高的，这也是为什么全球有很多大的Tier 1都曾认为且尝试过，计划进入到这个领域，但尝试完最后慢慢都退出了，这个产品本身技术要求高。

欣锐科技过去十六年积累了非常丰富、百万辆级的，车规级的产品开发经验是无可替代的，再加上新一代半导体碳化硅的应用经验等等，这些全部结合在一起，逐渐得到国内、外车企的认可和接纳。

#### **6、华为的进入会对公司未来的格局产生怎样的影响？**

回复：华为是一家优秀的企业，但在车载电源产品上进入的时间相对较晚，所以需要花费时间经历欣锐发展的四个阶段。

#### **7、如何看待未来六合一、七合一趋势？**

回复：在产品形态的发展也要遵从以“客户为本”，发展的过程中会出现一些产品形态，但大家关注和讨论的更多还是主流方案。看产品是否有集成的价值，主要是两个方面：追求电路原理级集成和性价比最优。首先，电动机、变速箱和电机

控制器的三合一和DCDC、OBC、PDU的三合一，这两个产品如果集成，它不是技术集成只是物理集成。再从性价比最优来看，欣锐的三合一产品已经是满足了电路集成，体积小、重量轻，在成本方面做到了性价比最优。从客户角度，集成度越高售后成本越大。

#### **8、燃料电池产业接下来如何发展？**

回复：在欣锐科技整体产业化布局中，对于氢能与燃料电池业务板块是比较重要的板块，所以我们把它独立出来了。目前我们的产品主要是氢燃料电池系统的电力电子总成——我们叫它DCF，刚前边介绍产品的时候提到，燃料电池的电堆发电是非常不稳定的状态，但是最后要变成稳定能源输出，实现车的驱动就离不开DCF。我们的电力电子总成，再配上空压机和氢泵再加上管路系统，就构成了一个完整的燃料电池系统用在车上。从国家对碳中和量化目标30、60提出之后，氢能作为整个能源产业的重要组成部分，它的应用是有比较好的发展机会的，氢燃料电池车只是其中一个应用场景，更多是融合到整个能源产业。虽然现在大家看到的，在发展的过程中一定时期内会有波动，但是从长期来看趋势肯定是稳步向上的。

#### **9、是否考虑与特斯拉开展合作？**

回复：特斯拉目前在车载电源产品上，还是它自己配套的。目前这一块还没有了解到有放开供应链的打算，后续会持续关注，如果放开供应链的话公司会根据具体项目情况来考虑。

#### **10、请预测未来规模化之后的毛利率？**

回复：目前产生营收贡献的项目是2至4年前拿到的项目，在当时的竞争格局之下，有的项目使用了战略性报价的方式，同时多为小批量、多批次供货，没有产生量产规模效应，这就导致了产品的利润率不高。但近两年对车载电源产品的定义是有区别的，体现出进一步的集成化以及搭载了软件定义产品的功能。后期项目进入量产交付阶段后，盈利能力会有进一步的

	恢复,未来会争取到一个更加健康的状态,但目前仍在努力中。
附件清单(如有)	无
日期	2021年11月18日