

证券代码：300593

证券简称：新雷能

编号：2022-004

北京新雷能科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 13 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.com.cn/">https://www.ir-online.com.cn/</a> ）
上市公司接待人员姓名	新雷能董事长、总经理：王彬 新雷能独立董事：孙玉玲 新雷能副总经理、董事会秘书、财务总监：王华燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1. 航空、航天、船舶等领域的电源门槛是否很高，我们的竞争力、护城河麻烦您介绍下。</b></p> <p>答：您好！一般情况下航天、航空产品的门槛高于船舶领域，船舶领域又高于通常的工业领域。新雷能的竞争力来自于电路设计、结构设计、工艺设计、质量管理、规模及口碑、资质与体系、企业文化和团队等多个方面的综合实力。与其他竞争对手相比而言，新雷能是一个技术领先、品类齐全、客户众多、产品应用场景较多、非常注重产品长期可靠性、研发投入占比常年较高的公司。谢谢！</p> <p><b>2. 贵司觉得航空航天和 5G 通信的增长，能持续多长时间？</b></p> <p>答：您好！航空航天方面，首先十四五期间国家政策支持和行业的发展会促进公司业绩持续稳定增长；其次国产化趋势的不断加强，公司领先行业的国产化能力会成为新的业绩增长点；同时公司是一个技术驱动型公司，在保证现有产品持续不断投入的前提下也在不断扩展电源管理芯片、功率微模组、电机驱动器等新的产品类别，为公司后续的发展提供更多的产品品类支持；通信方面，公司通信领域客户分为国内客户及国际客户，其中国内 5G 通信建设持续保持稳定增长，公司主要国际客户为三星、诺基亚等，国际 5G 通信建设</p>

尚处于建设的前中期，未来仍有较大的增长空间；同时，公司在积极进行新产品及新客户的扩展。谢谢！

**3. 请问：1、近年来也发人员增速较快，接下去研发人员增速会是怎样一个趋势？ 2、公司和同行业比如振华微电子比较有哪些优势和不足？在国内外同行业做的最好的是哪家公司？ 3、公司所在的行业中外资厂商市场占比大概是多少？国产替代是怎么样一个趋势？ 4、公司技术上应该可以做光伏逆变器，有没有考虑进入光伏逆变器行业，公司怎么评价光伏逆变器这个行业？谢谢！**

答：您好！1. 基于目前公司所处航空航天船舶和 5G 通信数据中心行业客户需求对公司研发的牵引，1-2 年公司研发人员还会明显增加。2. 振华微是比较优秀的公司，据不完全了解，他们产品类型主要集中于特种行业的厚膜混合集成电路工艺，新雷能是多品类的电源公司，在特种行业有微电路模块、厚膜混合集成电路工艺电源、定制及大功率电源、供配电电源系统、功率微模组、浪涌抑制器等，另外新雷能有 5G 通信及数据中心电源的生产线，这类产品收入占比约 40%左右。3. 外资厂商占比大概有 20%左右，国产化替代是逐步加强。4. 光伏行业已经比较成熟，公司以前没有这方面的准备，不计划进入。公司在十四五期间重点投资领域还是我们已经建立了竞争优势地位的航空航天和 5G 通信数据中心领域。谢谢！

**4. 请问订单增加，现金流的减少，公司是否会现金流紧缺，影响公司运营？**

答：您好！公司客户主要为知名度高、信誉良好的大型企业，回款周期稍长，但客户信誉良好，回款稳定；同时公司与多家银行及金融机构建立合作关系，获得多家银行提供的授信额度，确保公司正常运营。谢谢！

**5. 定增预案中，补流 4.7 亿，公司是否资金流紧张？**

答：您好！公司客户主要为知名度高、信誉良好的大型企业，回款周期长，公司通过定增补充流动资金及银行授信融资等渠道保证现金流，满足公司正常运营。谢谢！

**6. 目前公司的资产负债率接近 50%，有多少有息负债，每年多少利息费用？**

答：您好！目前公司负债总额 12.33 亿元，其中有息负债比率为 50%左右，每年利息费用大约 0.2 亿元。谢谢！

**7. 2021 年公司研发投入 2.1 亿，公司净利润 2.7 亿，这个研发比例是否合适？**

答：您好！公司所在航空、航天及 5G 通信数据中心行业面临大好的发展趋势，加上众多客户对国产化产品的要求，公司必须把握机会并满足众多客户的需求，另外随着公司被越来越多客户的认可，公司基于长远发展需求研发更多的新品类产品，例如电机驱动器、功率微模组等，所以较高的研发费用比例将保证和促进公司业绩稳健持续增长。谢谢！

**8. 我们市场的主要竞争对手是哪些，目前是什么样的竞争格局？**

答：您好！目前电源行业市场比较分散。新雷能特种电源产品线

覆盖比较齐全，涵盖了功率微模组、模块电源、定制电源、大功率电源及供配电电源系统，因此公司不同产品品类的竞争对手也不同。国际品牌有 Vicor、Sycor、Interpoint，国内主要有中电 43 所、振华微、甘化科工子公司升华电源、通合科技子公司霍威电源等。谢谢！

**9. 公司客户相对集中，前 5 名占了一半以后，有没有具体措施在一段时间内解决这些问题。**

答：您好！航空工业、航天科技、航天科工这三个集团我们是按照集团口径披露的，实际上这 3 家集团下属有众多的独立法人机构，如果按独立采购新雷能产品拆分开就没有那么集中了，我们披露的集团中的独立法人客户一般都大于 5 家。谢谢！

**10. 尊敬的董秘，请问今年在投资者关系服务领域有没有什么具体措施？**

答：您好！公司积极通过召开业绩说明会、组织投资者调研活动、召开股东大会、通过“互动易”平台沟通等多种渠道加强与投资者的交流。谢谢！

**11. 公司通信领域主要是哪些客户？集中程度如何？**

答：您好！公司通信领域客户分为国内客户和国际客户，国内客户主要为烽火通信、大唐移动等，国际客户主要为三星、诺基亚等，通信行业集中度相对较高。谢谢！

**12. 新能源汽车近年也是爆发的市场，我们的电源模块能否进入这个领域？**

答：您好！您说的情况确实是这样，理论上模块电源技术是可以进入这个领域的。新雷能基于内部资源与外部环境的综合考量，目前还没有决策进入新能源汽车领域，最近几年还是聚焦已有优势行业地位的领域深耕，即聚焦为主，相关多元化为辅。谢谢！

**13. 针对航天航空和 5G 的高速发展，公司有没有什么战略布局？**

答：您好！公司已披露的定增项目，就是重要的战略布局措施。包含航天航空和 5G 电源的扩产项目、电机驱动器研发、功率 SIP 工艺平台等，细节建议您查询已披露的公告。另外公司在北京、深圳、武汉、成都、西安、上海均建有研发机构，这些研发机构都是围绕战略的布局。谢谢！

**14. 面对公司的客户账期和赊销的问题，有没有什么具体防御风险的措施。**

答：您好！公司将进一步完善应收账款管理制度，增加对客户企业信用评估，采取相应措施对应收账款持续跟进、及时催收，资金风险及时预警，缩短回款周期，将应收账款纳入市场人员的业务考核，明确责任。公司将持续不断的进行完善应收账款管理制度，进一步控制风险，提高资金周转率。谢谢！

**15. 近年来，原材料大幅涨价，对公司有多大影响？**

答：您好！原材料价格上升会导致特种电源的材料成本有一定的增加，但因为特种电源项目的批量规模增加，规模效益能抵消部分原材料成本上涨的因素；但对于通信业务，由于相对来说它物料的

	<p>占比较高，原材料价格上升我们预计今年会有一些影响。谢谢！</p> <p><b>16. 领导，您好。公司国外客户的业绩大幅增长，是什么原因导致的，是否有延续性？</b></p> <p>答:您好！国际通信行业的快速发展促进了公司业绩的快速增长，同时公司不断加大研发投入积极扩展新产品与新客户；国际 5G 建设处于前中期阶段，同时公司研发了众多针对 5G 需求的电源产品，有利于公司未来在通信领域销售收入的增长。谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 5 月 13 日