

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：2022-003

| | |
|---------------|---|
| 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 | 泰信基金、申万菱信、华夏未来、民生加银、圆信永丰、凯读投资、信银理财、财通自营、胤胜资产、彬元资本、工银安盛、肇万资产、明世伙伴基金、Greenlane、长信基金、友邦保险、汇丰晋信基金、沃珑港投资、中银国际证券资管、进门财经、国寿安保、嘉合基金、光大保德信基金、蓝藤资本 parantoux、纯达资产、大家资产、合正普惠、海创基金、西部自营、弥远投资、健顺投资、中信证券资管、人保资产、OctoRivers、陆家嘴国泰人寿、长江证券资产管理、东吴证券研究所、东海资管、长见投资。 |
| 时间 | 2022年5月18日 13:00-14:00 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书：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>对公司一季度的情况进行回溯及二季度疫情对公司经营情况产生的影响简单介绍：2022Q1营收3.02亿元，同比增长50.6%，同比增幅显著，环比2021 Q4也保持了比较稳定的经营状态。但毛利相较去年的平均水平有所下降。主要影响因素，一个是在今年整体的营收结构当中，新能源汽车业务和氢能与燃料电池两块业务在整体营收当中贡献占比的变化。除此之外也受上</p> |

游的芯片和大宗原材料的价格上涨因素影响，目前来看，二季度这两个影响因素还是存在的。

就疫情影响来看总体可控，一个是主要受益于政府的防疫措施得当。另外零星疫情发生，这种局部表现使得公司自身加强管理的状态。同时，我们的客户的生产区域也没有在主要疫区。但间接性的影响，比如通关效率的下降等，还包括疫情区域的停工停产对整体汽车产业链的影响是可见的。

主要问题概要如下：

1、公司走碳化硅的产品路线，目前来看全球五大厂商是否能支撑公司今年的出货？有没有国产替代的方案？

回复：公司一直以来跟供应商还是保持着非常好的合作关系，所以供应商在业务上对我们也给予支持，互相协作。目前来看公司各项工作稳步推进，今年的经营目标还是有希望实现的。碳化硅在我们的产品上应用有着明显的优势，目前也有国内的企业与我们进行着对接，但能够达到车规级的产品还是比较少，主要受限因素是在商业逻辑上，比如责任主体怎么界定、如何划分？对应的指引、政策，包括法律法规还没有一个比较完善的形式去保证，基于企业经营，也是更多的要考虑产品的安全性。但可以看到国内有相当多的企业一直在做持续的努力，衬底、外延、设计、封测，还是有一些非常不错的企业。假以时日在大家的共同努力之下，国产替代是可以实现的。现阶段可以在非安全类的、非车载类的产品上面率先应用。

2、电源这块是不是说集成或者三合一，它的渗透率是比电驱相对更高一点？

回复：从我们的产品结构来看趋势确实是在向集成化的方向发展，以去年的产品结构为参考基准，去年的集成类产品占到整体营收的 60%多的水平，单一功能的 OBC 和单一功能的 DC/DC 占到百分之十几，另外的百分之十几是燃料电池 DCF 产品贡献的，今年在车载电源集成类产品的贡献占比还在上升。

从整个行业看，集成化、轻量化和小型化是发展趋势。目前的差异是产业发展的历史所决定的，集成度的差异是进程节奏的差异，或者是产业分工上的差异造成的。

3、A00级别倾向于采购小的三合一，还是说这种分立式的产品？

回复：欣锐产品目前主要覆盖智能汽车市场，主供产品为集成类产品，所以在集成还是分立方案这个问题上主要还看产品本身立足的市场不同，整体发展还是集成化、小型化、轻量化的趋势。

4、我们跟弗迪动力的竞争优势在哪？引进欣锐是因为弗迪动力的产能跟不上吗？

回复：我们的产品是基于碳化硅的解决方案，相对应的在整个产业的宽度也会更有优势。我们在车载电源领域深耕多年，在产业、产品、客户需求的理解都更加专注，对技术的预判和产品的发展比较清晰，能够看到整个产业的流动状态。反观与比亚迪的合作，基于总成的维度有几点受益：第一提升产品的竞争力；第二加强对整个供应链的管控能力，确保自身的供应链安全；第三个品牌维护。

5、产品结构方面，今年跟去年的产品结构来看，集成化产品现在主流的应该还是6.6KW是吗？占比包括11KW的占比，这去年和今年相比会有一个比较大的变化吗？

回复：目前 6.6KW 是主流。11KW 在今年可能相对的会有一些变化，取决于车企的战略调整，进行行业赶超、市场反转、用户体验等诉求，需要提出新的技术或者新的产品。11KW 的普及取决于车、桩、网的协同，目前全球看在欧洲市场 11KW 走的比较快。除此之外还可以看到在一些中端车型的高端选配和高端车型的这部分用户当中会率先落地。目前它发展受限的因素，主要是商业模式的确定，目前看得从用户侧、主机厂侧、政府侧这样三种牵引的可能性。

| | |
|----------|---|
| | <p>6、盈利能力什么时候会看到拐点的？</p> <p>回复：影响全年盈利能力的主要因素有：一是产品结构的变化，目前主供的产品还是 2017~2019 年定点的产品，这几年的产业背景特点是项目流动性增强、零部件竞争加剧，所以产品的盈利能力不高。二是供应链端的影响，目前跟供应商沟通的情况看，2022 年上半年整体承受压力比较明显，不会有明显改善。第三是自己内部效率的提升，目前这块是贯穿全年一直在做的，包括我们的自动化的提升，供应链的平台管理建设，以及项目制的拉通等等，各项工作按照既定目标推进。</p> <p>7、今年出货量反映的是几年前的一个定点的情况，展望明后年目前的趋势或者说怎样的一个增长的预期？</p> <p>回复：预期比较难给，可以看到它的趋势，但是具体是多少很难说。原因在于：一个是产品的结构变化，进入到个人乘用车市场之后，恢复到比较正常的价格体系的状态下，这部分的产品对整体营收贡献的比例变动，在用户没有做出选择，产品没有交付，这个是一直要打问号的。第二就是供应商能够回到一个供需关系正常的状态下，能够看到电子料按照正常逻辑随着规模降本的点是可以看到的，但目前这个时间点现在看不到，供应全面缓解的状态是不是能够如期的进行。相对第三点内部改善还比较确定，基于产品的平台化建设，供应链体系的管理增强，内部效率得到有效提升。所以说趋势是可以看到，但是具体还要看市场。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2022 年 5 月 18 日 |