## 深圳市得润电子股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2022-006

		77H4 3 C = C = C C C
投资者关系活动	√特定对象调研	□分析师会议
类别	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他 ( <u>请文字说明其他活动内容)</u>	
参与单位名称及		
人员姓名	安信证券、西部证券	
时间	2022年7月20日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人	董事会秘书:王海,证券事务代表:贺莲花。	
员姓名		
	调研交流主要内容: 1. 公司汽车整车线束业务布局覆盖了传统汽车和新能源汽车	
	以及高中低端市场,目前	前主要为一汽-大众、奥迪、北京奔驰、沃尔
	沃、上汽通用五菱、比到	亚迪等客户提供优质的产品配套服务。
	随着新能源汽车对于	于线束输送能力、机械强度、绝缘保护和电
投资者关系活动	磁兼容等方面更高的要求	成, 高压线束的需求大幅增大, 新能源汽车
主要内容介绍	智能化也将带动更多高端	端线束的应用,其单车价值量高于传统燃油
	车;公司在汽车线束行业	上深耕多年,具有良好的研发能力和制造水
	平,有望充分受益于新的	<b></b>
	公司通过已有的客户	节资源逐步加大高压线束产品的导入,如一
	汽-大众、沃尔沃等客户均已导入高压线束产品;同时不断拓展新	
	的市场客户,延伸产品约	战、丰富产品种类,逐步提升 FAKRA 高速

射频线束、高压连接器等产品的开发和供应能力,为公司汽车线束 业务带来新的增量和发展机会。

2. 公司的车载电源管理(OBC)产品具有行业领先的技术实力和较为完善的市场布局,已经基本形成了对欧洲、中国和美国市场的覆盖,制造基地主要布局在意大利、重庆以及新设的宜宾,未来的重点会放在国内制造基地。

目前批量供应的客户主要为欧洲市场客户,包括宝马、PSA、保时捷等;已经拿到的合资品牌以及国内自主品牌、国内新势力汽车客户的项目定点,比如光束汽车等,预计陆续在今年四季度以及明年上半年开始量产供应;随着国内客户项目产品的批量供应,将有效提升公司 OBC 业务在国内市场的影响力及市场份额,促进公司业务的战略性发展。

随着高功率高压快充产品的应用发展,公司将充分发挥在这一领域积累的技术优势和制造能力,为更多国内外整车客户提供相应的产品配套服务。

附件清单(如有)

无。

日期

2022年7月20日