

证券代码：300491

证券简称：通合科技

石家庄通合电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	中金公司、中信证券、兴业证券、开源证券、广发证券、民生证券、西部证券、浙商证券、海通证券、信达证券、东吴证券、华泰证券、招商证券、东吴基金、路博迈、国寿安保、银河基金、招商基金、浦银安盛、银华基金、嘉实基金、华夏基金、中欧基金、天弘基金、东兴基金、平安基金、中邮人寿、群益证券等多位机构投资者
时间	2023年10月29日
地点	线上
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 冯智勇先生 证券事务代表 郭巧琳女士 IR 经理 刘铭函先生
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、企业基本情况介绍 公司董事会秘书冯智勇先生对公司业绩、经营情况和未来展望进行了介绍。 二、问答环节 Q1：公司 2023 年前三季度及第三季度业绩情况如何？ 2023 年前三季度，公司实现营业收入 60,125.08 万元，同比增长 54.08%；实现归母净利润 6,643.55 万元，同比增长 233.62%。

2023 年第三季度，公司实现营业收入 27,099.97 万元，同比增长 49.60%；实现归母净利润 3,053.40 万元，同比增长 62.24%。

Q2：2023 年三季度充换电站充电电源业务情况如何？

整体而言，充换电站充电电源业务保持了良好的增长，并且盈利能力保持较高水平。

Q3：如何看待液冷产品及趋势？

从长周期看，充电模块向高端升级。

液冷的优势在于稳定性高，内部元器件与外界环境全封闭无接触，从而实现 IP65 高防护，提高产品稳定性同时能够降低噪音。但是由于成本较高，所以价格较高。从运营商的角度而言，即使在长周期维度，有利于降低运营成本，提高盈利水平，但是价格过高，一次性开支过大，需要较长时间收回成本，而短期内运营商也不好判断充电运营市场的景气度，所以经济性上来说适用性并不太高。

短期来说，风冷产品依旧是主流。风冷产品目前也在不断迭代升级，相较于之前，风冷充电模块的稳定性有所提升，噪音也有所下降。当运营商的盈利性得到大幅改善，使用风冷充电模块的机会成本大于液冷充电模块，运营商大规模使用液冷的方案才具备可行性。

Q4：如何看待充电模块行业的壁垒？

（1）研发积累

充电模块的研发经过了几代迭代升级。从最初的 7.5kW、10kW、15kW、20kW 到现在 30kW、40kW，在 300V-1000V 恒功率输出，满载输出效率最高达到 96%甚至 97%以上，架构上开始大量用碳化硅，并且衍生出储充结合、小功率直流快充、液冷的方案，此外现在在噪音、无功功耗、智能化上也不断有新的发展，更加适应人们越来越高的要求。

（2）价格竞争

过去几年来，由于竞争压力较大，充电模块价格持续下降。在持续的竞争之下，主流充电模块厂商一方面要保证产品不断迭代升级，另一方面要保证有足够的价格优势，才能保证企业在行业中立足。

(3) 规模化下的降本和品控

在实验室里研发一款产品不难，难的是平衡质量和成本，在各种复杂场景中保持稳定，同时要能在大批量供应的情况下做好品控。

而随着规模的扩大，规模化带来的采购和生产降本优势会越来越明显，行业门槛越来越高，新进入者挑战的难度较大。

Q5: 充换电站充电电源业务毛利率提升的原因是什么？

2023年，公司在研发端不断投入资源，做降本增效的努力，推出符合市场需求的高性价比产品，并且提升自动化水平，所以成本有所降低同时效率有所提升。

Q6: 目前公司充电模块业务的客户结构如何？

以国内客户为主，国内客户中以充电桩集成商、运营商为主，包括上市公司和非上市公司，公司目前对于国内客户覆盖较全。另外有部分海外客户，包括俄罗斯、印度、欧洲等市场。

Q7: 目前充电模块的产品结构和毛利率如何？

今年 30kW、40kW 产品占比持续提升，且公司的 30kW、40kW 产品毛利率较高，具有不错的产品吸引力。随着市场发展，20kW 产品占比有可能进一步降低，30kW、40kW 尤其是新产品占比有可能持续提升。

Q8: 海外业务推进情况如何？

面对快速增长的海外市场，公司进行有针对性的研发，并加大市场开拓力度。2023年，公司深耕原有市场，采取直销的模式，加大对欧洲、美洲、东南亚等地区营销投入和客户的开拓力度，不断推出有竞争力的充电模块，与核心大客户建立深厚的合作关系；另一方面，针对海外标准进行持续性产品研发，不断推出更高品质的充电模块，以满足海外市场核心大客户的需求。

Q9: 海外市场的目标客户和营销策略是什么？

多措并举进行市场和客户开拓，瞄准头部大客户，同时多渠道推

	<p>进。</p> <p>Q10：海外充电模块的毛利率水平情况？</p> <p>海外充电模块毛利率较高。但是随着海外市场竞争加剧，未来存在海外充电模块毛利率降低的风险。公司将努力做好产品研发和供应链管理，降本增效，应对未来的潜在风险。</p> <p>Q11：公司的自动化水平如何？</p> <p>公司不断提升供应链水平，引进自动化设备，目前自动化水平较高。公司设有标准的全自动 SMT 流水线、全自动锡膏印刷机及检测仪、散热片自动组装柔性线、插件波峰焊接流水线、全自动点胶灌胶线体、自动三防喷涂线、老化室，并新引入一条全自动总装线体。整套生产工艺较为先进、配套齐全，质保完善，有效保证了产品的质量与可靠性，同时相较于之前也大大提高了生产效率。</p> <p>Q12：2023 年前三季度电力操作电源和定制类电源及检测业务情况如何？</p> <p>2023 年上半年，电力操作电源业务实现营业收入 7,384.29 万元，同比增长 27.85%，毛利率为 40.03%；定制类电源及检测业务实现营业收入 4,675.56 万元，同比增长 12.82%，毛利率为 39.85%。</p> <p>第三季度，电力操作电源和定制类电源及检测业务发展良好，利润率保持稳定。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 10 月 29 日</p>