

股票名称：科威尔

股票代码：688551

投资者关系活动记录表

编号：2023-014

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 _____
参会单位	中信建投证券、人保资产、华夏基金
时间	2023年11月8日
会议地点及形式	公司会议室现场会议
公司接待人员名单	董事会秘书、财务总监 葛彭胜先生 证券事务代表 张燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>公司接待人员针对公司历史沿革、发展战略、业务布局等基本情况向参会人员进行了介绍。</p> <p>二、问答交流</p> <p>1. 请问在氢能领域公司下游客户采购情况占比如何？</p> <p>现阶段氢能处于实验室往产线过渡阶段，实验室需求占比更高一些，客户相对分散，公司暂时未对单一客户采购占比情况做具体统计。</p> <p>2. 公司大功率测试电源需求主要以研发端为主，随着下游行业越来越成熟，这部分业务未来增速是否会放缓？</p> <p>公司大功率测试电源主要服务于光伏、储能、电动车辆等行业，目前研发端需求占比更大。大功率测试电源的需求增加通常来源于：（1）下游客户新技术、新产品开发，新增</p>

实验室和研发设备；（2）下游客户产品迭代，配套测试设备需同步迭代；（3）行业发展趋于成熟，在市场经济下，竞争加剧会对下游客户成本管控提出更高的要求，无论是原材料的国产替代、性能的迭代升级还是技术架构优化等都会带来测试设备需求增加；（4）除企业客户外，下游客户还包括第三方检测机构及高校等。

除此之外，公司的发展战略是“一横多纵”，其中横向战略就是借助测试电源的通用性和延展性，拓展新的行业和领域，不断做加法，实现公司可持续发展。

3. 氢能领域制氢端订单占比大概多少？

从市场需求和订单情况来看，公司氢能领域用氢端和制氢端需求各占一半左右。在制氢端，目前 PEM 电解槽测试设备的需求占比会高一些。

4. 在功率半导体领域，公司目前的主要出货产品有哪些？

在功率半导体领域，公司在 IGBT 封装测试产线的布局已具备雏形，但基于半导体行业的现状，公司目前出货还是以动静态测试机为主，交付客户的产品多以自动测试工作站的方式。

5. 公司产线类产品有哪些？

从研发测试往产线测试延伸是公司一项重要的工作，目前公司三大业务板块均有相应产品布局。

在测试电源领域，主要围绕新能源汽车“三电”及关键零部件提供产线性能测试解决方案。

在氢能领域，现阶段氢能行业处于实验室往产业化过渡阶段，规模量产还没有开始，客户采购的测试设备通常处于研发端与产线端混用阶段；但公司看好氢能行业未来的发展，提前布局了产线测试解决方案，如燃料电池电堆活化测试台，可以解决电堆活化测试时间长的问题，有助于提高电堆生产效率。

	<p>在功率半导体领域,由于 IGBT 良率要求很高,需要 100% 测试,研发端和产线端测试要求是一样的,因此公司推出的动/静态测试系统既可用于研发测试也可用于产线测试。</p> <p>6. 公司产品的使用周期大概多久?</p> <p>一般而言,测试设备的使用 8-10 年是没有问题的,我们称之为物理寿命;但对于下游客户来说,技术、产品自身的迭代升级或者降本增效等的需要,测试设备的更换周期会远远低于物理寿命。</p>
附件	无