## 星德胜科技(苏州)股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024-007

投资者关系活动类	■特定对象调研	□分析师会议
别	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	■电话会议
	□其他 ()	
参与单位名称及人	宝盈基金、财通证券、阳为	比资产、国泰君安、Pleiad Investment
员姓名	Advisors Limited、润晖投资、上海途灵、广东正圆、宁银理	
	财、农银汇理、前海云溪、汇丰晋信、循远资管、Artisan	
	Partners Limited Par	rtnership、红杉中国、Brilliance
	Asset Mnagement Li	mited 、泰信基金、Haitong
	International Securit:	ies Company Limited、通用技术、长
	城财富、China Shandon	g Hi-Speed Capital Limited、厦门
	坚果、上海聚鸣(排名不	5分先后)
会议时间	2024年10月10日(星期	朝四)14:00-15:00
	2024年10月15日(星期	朝二)15:30-16:30
会议地点	公司会议室	
上市公司接待人员	董事会秘书 李薇薇	
姓名	证券事务代表 张敏	

1、关注到公司上半年业绩增长,市场表现较好,请拆分一下公司细分 领域的变化和增长点,并对该应用领域、公司业务属性做相应的介 绍。

目前公司产品主要应用于以下三个板块:

- ① 清洁电器 近年来,随着消费者对生活品质要求不断提高,扫地机器人基站集灰桶配备率的提高,推动公司传统交流串激电机业务的增长;其次得益于中国智能吸尘器在全球市场上的竞争力和受欢迎程度,公司高毛利率的直流无刷产品的收入也有了很大的提升。
- ② 高速吹风机 高速吹风机指的是电机转速在 10 万转/分钟以上的吹风机,此类吹风机采用直流无刷电机,具有转速高、体积小、寿命长等优点。近年来,随着居民生活水平提高,人们更加关注生活质量,高速吹风机干发快、护发的功能符合消费升级趋势,极大程度上促进了高速吹风机行业的发展。公司积极布局该行业,除为原有优质客户不断迭代提供新产品之外,已与多家知名小家电厂商建立了面向量产的深度合作,同时积极与全球知名家电厂商展开联合开发项目。
- ③ **园林工具** 得益于全球城市化进程的加快、居民生活水平的提高以及对环境保护意识的增强。在全球园林工具市场中,电动园林工具的市场份额正在加速提升。公司将利用该领域多年积累技术优势以及现有优质的客户平台,对该领域加大布局。

## 投资者关系活动主 要内容介绍

## 2、 电机行业本身竞争格局激烈,公司将从哪些方面着手应对?

微特电机的设计开发、生产制造和质量控制等环节是企业核心竞争力的重要组成部分,需要企业在产品开发、原材料选取、生产工艺等方面具备丰富的经验与积累;其次,电机产品的高性能、节能环保等趋势不断对电机生产企业的技术水平提出更高的要求,这也是客户关注的热点。未来公司将从技术的创新、前瞻性的研发等方面,满足客户的需求;同时大力推行自动化,降低成本,进一步提升竞争优势。

3、注意到公司日前有发布获知名汽车厂商定点公告,请问公司产品主要应用于哪些汽车部件?

公司主要通过新能源汽车热管理系统以及执行器类电机为切口进入汽车领域,对应公司的产品主要是直流无刷电机。

4、公司获取汽车行业客户的途径是什么,汽车电机与家电电机的区别有哪些?

获客方式包括主动寻求与知名汽车厂商合作,以及由于公司良好市场口碑带来的被动式获客。

汽车电机与家电电机本质上无实质性差异,但基于应用场景不同, 因此对转速、功率、体积、寿命等因素产生了不同要求。

5、汽车电机的单价是多少,客户是否有年降的要求?

	不同品类的电机单价各异,汽车厂商有年降要求,具体的年降比例 不同客户有所不同,未来公司将通过价值分析、价值工程等方法进 一步优化制造成本。
	6、对新能源汽车行业的发展怎么看,以及如何从该领域获取新的利润增长点? 新能源汽车的全球市场渗透率目前较低,未来有着巨大的增长潜力。多年来,公司深耕吸尘器领域专用微特电机,已具备较高的市场份额和行业地位,在产品性能、结构设计和功能实现等多方面形成了特有的产品和技术优势。而汽车电机与家电电机本质上无差异,公司将从以下两个方面取得竞争优势:①技术方面,公司立足于电机基础设计领域,确保产品在关键功能上有竞争优势的同时,提升开发效率;②成本管控方面,公司现有的核心供应商将跟随公司入局汽车行业,利用在现有领域积累的成本管控经验、供应链优势等提升产品竞争力。
附件清单(如有)	
日期	2024年10月18日