

证券代码：688103

转债代码：118035

证券简称：国力股份

转债简称：国力转债

昆山国力电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-012

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2024年11月18日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 尹剑平 总经理 黄浩 董事会秘书 张雪梅 财务总监 李平 独立董事 陆利康
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 第三季度营业收入同比增长 8.61%，主要是哪些业务板块的增长带动的？各业务板块的增长幅度分别是多少？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司2024年第三季度的营业收入为21,361.77万元，较去年同期增加了8.61%，主要系新能源汽车、半导体行业的景气度高，客户需求与去年同期相比增加较大所致。</p> <p>2024年前三季度，公司直流接触器产品的营业收入为2.87亿元，较去年同期增加62.6%，公司直流接触器的主要应用领域为新能源汽车及充电设施；2024年前三季度，公司真空电容器产品的营业收入</p>

为0.57亿元，较去年同期增加112.5%，公司真空电容器的主要应用领域为半导体设备制造。感谢您的关注。

2. 新能源汽车业务量大幅增长，但整体产品毛利率有所下降，公司将采取哪些措施来改善这一情况？

答:尊敬的投资者，您好！公司精益规划部将继续通过精益管理等先进的管理理念和工具，对公司内部运营流程进行全面梳理和优化，剔除冗余环节，提升业务流程效率；战略采购部将继续以客户需求为导向，定期召开产销存协调会，明确短中长期的客户需求、生产计划和采购任务，采用JIT或VMI或连续分批交付的方式进行，做好原材料库存水平和原材料准时交付的平衡，最大效率的合理利用公司的资金资源。同时，公司也会逐步加大控制盒产品的销售。在上述多重积极因素的影响下，公司毛利率水平会得到较好的恢复。感谢您的关注。

3. 研发投入在本报告期增长 62.57%，主要投入在哪些研发项目上？这些项目的预期成果和对公司未来发展的影响如何？

答:尊敬的投资者，您好！2024年第三季度公司持续进行技术和产品创新，加大对研发项目的直接投入和引入优秀的研发技术人才，对应的研发投入较去年同期增加62.57%，主要投向新能源汽车、航天航空及军工及半导体领域的研发项目。公司研发是发展的基石，通过增强研发强度，持续探寻新技术、新产品与新服务模式，从而在市场竞争中获得优势，强化企业的核心竞争优势。感谢您的关注。

4. 请问回购股份的进展如何？回购股份的用途是否有明确规划？

答:尊敬的投资者，您好！截至2024年11月6日，公司通过上海证券交易所系统以集中竞价交易方式累计回购公司股份619,468股，占公司目前总股本的0.6457%，最高成交价为43.70元/股，最低成交价为28.76元/股，回购均价33.89元/股，支付的资金总额为人民币20,992,808.84元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。具体内容详见公司于2024年11月5日披露的《昆山国力电子科技股份有限公司关于股份回购实施结果暨股份变动的公告》。本次的股份回购工作已经全部结束，公司本次回购股份总数为619,468股，已全部依法予以注销。感谢您的关注。

5. 公司产品三季度在半导体领域营收及市占率情况如何？对该领域未来的规划是怎样的？

答:尊敬的投资者，您好！2024年前三季度，公司真空电容器

产品的营业收入为0.57亿元，较去年同期增加112.5%，公司真空电容器的主要应用领域为半导体设备制造。真空电容器是公司重点开发的产品项目，经过公司前期多年持续研发投入，积极与大客户应用项目推动，市场空间持续打开，增长快速，应用市场覆盖面广，市场空间广阔，未来前景可期。公司将持续丰富真空电容器产品型号，积极抢抓国产替代和发展新质生产力的发展机遇，持续进行客户导入和良率提升，实现降本增效及国内外市场的进一步拓展。感谢您的关注。

6. 新能源汽车业务具体涉及哪些产品或零部件？在该业务领域，目前与哪些主要客户建立了合作关系？

答:尊敬的投资者，您好！公司新能源汽车业务领域的主要产品为直流接触器和接触点组，近年来，公司研制并推广了控制盒产品的应用。在新能源汽车领域，公司已与多家知名新能源电池、电控行业龙头及整车厂商建立合作，产品技术水平及生产规模得到下游客户广泛认可，是市场主要参与者之一。同时，公司也正在进军海外市场，包括以技术授权与核心器件出口的方式与多家海外知名企业展开合作。感谢您的关注。

7. 报告期内是否有新进入的市场领域或客户群体？如果有，新业务的发展前景和预期收益如何？

答:尊敬的投资者，您好！公司研发生产的电子真空器件产品下游应用领域主要为新能源汽车及充电设施、航天航空及军工、半导体设备制造、光伏风能及储能、传统能源、安检、辐照等领域。公司以电子真空制造平台为基础，围绕客户在金属冶炼、金刚石、医疗、低空飞行、无人机等新型领域的需求开展研究，布局未来公司新的业务增长点。在某些特定领域，公司的产品具有唯一性，很多客户的创新性项目是找公司合作，因此，公司未来业务发展前景广阔。新业务要去研发开拓，但也要衡量项目开发的风险。公司会充分分析行业和市场的前景去开展新业务。感谢您的关注。

8. 对于高端定制化产品的订单获取情况如何？满足客户定制化需求的生产周期一般是多久？

答:尊敬的投资者，您好！公司在半导体、航空航天及军工、大科学工程等领域的高端定制化产品的订单获取良好。2024年9月，公司中标了“中国科学院高能物理研究所CSNS-II 超导椭球腔和散束腔648MHz速调管采购项目（第二次）”的中标单位，中标价为56,577,100元；2024年7月，公司收到一家国外知名汽车制造企

业两个项目的定点通知书，确认国力源通为其纯电项目和插混项目供应模块化轻量化配电装置，根据上述客户预测，本次定点的两个项目预计从2025年开始交付，生命周期均为6年，总金额约为1.60亿欧元（含税）。公司产品的生产周期依据产品类型差异较大，但实际交期需根据产能的饱和程度及订单量、快反需求等情况具体而论。感谢您的关注。

9. 目前海外市场的业务拓展情况以及计划是怎样的？

答:尊敬的投资者，您好！公司十分重视海外市场，海外市场是公司未来业务发展的重要增长点。目前公司已经打通以技术授权与核心器件出口的方式与海外客户展开合作的新模式。未来，公司也将进一步提供非标定制服务，丰富海外出口的产品种类，拓展多元化出海布局，以满足客户更具体、更个性化的需求。随着公司业务辐射到国际市场，公司将聚焦优势行业，实施关联性业务拓展，并提供全场景方案定制服务，致力于打造一站式系统解决方案，进一步提升海外市场份额及品牌影响力。未来，公司将继续以技术为驱动，占领更广阔的国际市场，将更多创新成果播撒至全球，实现海外市场的深度拓展与增长。感谢您的关注。

10. 公司在与供应商合作方面的策略和管理情况如何？如何保证原材料的供应稳定？

答:尊敬的投资者，您好！公司成立了战略采购部门，负责供应商的开发和管理、生产性零部件和大额固定资产的核价、定点定价、价格管理和供应商质量管理等相关工作。各事业部的执行采购部门，负责零件的预测和交付工作。公司采购工作以客户需求为导向，用数据驱动的方式展开，定期召开产销存协调会，明确短中长期的客户需求、生产计划和采购任务。采用JIT（直供上线）、VMI（供应商管理库存）或连续分批交付的方式进行，做好原材料库存水平和原材料准时交付的平衡，最大效率的合理利用公司的资金资源。公司制定了完备的《国力供应商管理规定》和《国力采购管理程序》等制度，对供应商进行控制管理，确保供应商能够长期、稳定的提供产品和服务。新供应商的选择需要经过公司战略采购、SQE和研发技术三个部门的联合审核，确保入选《国力合格供应商池》的供应商具备以下能力——价格有优势、商务低风险、质量策划管控和技术有创新。感谢您的关注。

11. 如何应对新能源汽车业务中电池技术变革对产品需求的影响？是否有相关的技术储备或合作计划？

	<p>答:尊敬的投资者,您好!新型电池技术如固态电池、钠离子电池技术快速发展,使得市场竞争加剧,公司需要不断创新以保持竞争优势。公司已与国内固态电池龙头企业签订战略合作协议,双方建立“共创、共担、共赢”战略合作伙伴关系,在技术研发、市场开拓、品牌合作等方面开展深度合作。公司自主研发的高压直流接触器是电源控制的关键安全器件,在电池控制系统和整车高压配电系统起到连接和分断作用,相较于传统空气式接触器载流能力更强安全性能更高。感谢您的关注。</p> <p>12. 在与航天航空及军工领域客户的合作中,公司面临的主要挑战是什么?以及如何确保产品的高质量和高可靠性,以满足该领域的严格要求?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!航天航空及军工领域对产品的性能、可靠性和安全性要求极高,公司需要不断进行技术创新和研发投入,以满足这些高标准。另外,航天航空及军工项目的周期通常较长,从项目启动到交付可能需要数年时间,公司需要有长期的资金规划和风险控制能力。公司招聘和培养了一批具备高技术水平和丰富经验的专业人才,特别是在关键技术和管理岗位上,通过建立高效的团队协作机制,确保各个部门之间的协调和配合。同时,公司也先后设立了成都办事处和苏州办事处,及时响应客户需求,建立和维护良好的客户关系,确保客户的满意度和信任。感谢您的关注。</p> <p>13. 公司的售后服务体系在三季度有哪些优化吗?如何提升客户满意度和忠诚度?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!在服务层面,公司重视售后服务体系,拥有一支受到过专业培训的、有经验的技术支持与售后服务队伍,为客户提供更及时的高效优质的售后服务。公司定期对售后服务团队进行培训,提升他们的专业技能和服务态度。同时,公司还定期进行客户满意度调查,收集客户的反馈和建议,不断优化服务。后续公司将通过增加售后服务团队的培训频次、完善客户满意度调查问卷、建立24小时在线客服系统等多种形式,持续提升客户满意度和忠诚度。感谢您的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>

日期	2024年11月18日
----	-------------