

证券代码：300593

证券简称：新雷能

编号：2021-004

## 北京新雷能科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

|               |  |
|---------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他  |
| 参与单位名称及人员姓名   | 天风证券：李鲁靖、张明磊              天风证券资管：范伊歌<br>首创证券：王洁若                        盘京投资：王国信   |
| 时间            | 2021 年 2 月 23 日 星期二 下午 13:30-15:00   |
| 地点            | 北京新雷能  |
| 上市公司接待人员姓名    | 新雷能副总经理、董事会秘书、财务总监：王华燕<br>新雷能董事、副总经理、研发总监：刘志宇<br>新雷能证券事务代表：王文升   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;"><b>一、公司的基本情况介绍</b></p> <p>公司是高可靠性、高效率、高功率密度等高性能指标的专业电源供应商。公司成立于 1997 年 6 月，2017 年 1 月创业板上市，目前是国家高新技术企业，现在有 3 个全资子公司（深圳雷能、西安雷能、深圳西格玛）、2 家控股子公司（永力科技、成都雷能电源）以及 3 个分公司。公司业务最早起步于高可靠性要求的通信行业，后拓展到同样对高可靠性要求比较高的航空航天车辆船舶等特种应用领域，现在已发展成为通信、航空、航天、船舶、车辆、铁路、安防、电力、工控等各领域整机设备企业重要的电源供应商。公司产品系列覆盖模块电源（芯片电源、微电路模块、厚膜混合集成电源模块）、定制电源（组合和大功率定制）、大功率系统电源，目前公司业务构成主要以航天、航空等特种应用领域和通信及网络领域两大板块为主。公司通信领域</p> |

主要客户是通讯设备商，目前主要客户有三星电子、诺基亚、中信科（大唐移动、烽火通信、武汉虹信）；航空航天等特种应用领域的客户主要航天科技、航天科工、中航集团、中电集团、中船集团等。

## 二、投资者交流提问

**1、公司去年业绩相对较好，是否下半年特种领域的电源订单增加比较多？**

2020 年二季度两会期间，公司已经从部分信息能够感受到特种电源下游需求。受疫情影响，公司二季度生产是赶因疫情影响延期的订单交付，二季度过后进入三季之后陆续的订单增加就已经超出了公司年初公司的目标。基于公司前几年投入的一些项目，如定制的大功率电源等在近两年开始逐步定型转批产、以及公司 2018 年北京本部搬迁到新厂区后的能力，公司在 2020 年年初就预计了 30% 的收入增长目标，十四五规划后带来的高景气需求，实际订单和备货信息超出了公司的预计增速，因此公司在三季度加快了成都、上海、深圳子/分公司的建设。

**2、公司特种领域的电源出货量怎么计算的？**

公司电源是按单台或单套来计算，公司出货量数量增长低于销售收入的增速。主要是因为公司产品覆盖比较多，小模块与大功率产品价格差别比较大，大功率的单台的价值量较高，之前中小功率占比较多，近几年大功率占比在上升。

**3、公司目前模块电源、定制电源和大系统电源三类的收入结构占比？特种和其他在各类产品中的占比**

目前以模块电源为主类为主（芯片类电源是归到模块电源里，没有单分出来，去年增长较快），模块目前占收入的 60% 左右，特种电源领域大概模块类电源的占比也是这个水平

**4、2020 年特种领域电源的毛利率在去年放量后有无显著变化？**

整体毛利率水平和之前水平差不多，有些在上量前后价格上有下浮，但上批量后会有规模效益，整体来看特种领域的毛利率长期比较稳定的。

### 5、目前元器件成本上升对公司成本的影响。

从实际情况来看，元器件成本上升对公司成本并未产生显著影响，一方面公司规模较大，规模效益可以覆盖元器件产品成本；另一方面，公司特种领域的产品的材料成本占比低一些，。

### 6、2020年通信产品受疫情影响较大，现在情况如何。

2020 年公司子公司深圳雷能的通信领域业务因疫情的影响，出口收入下降较多，但国内因 5G 基站建设需求订单增加较多，总体通信及网络业务营业收入同比下滑不到 20%。因目前国外疫情还未结束，疫情影响仍存在，但 2020 年第四季度国外订单已有好转，预计国内的基站建设 2021 年不会低于 2020 年，公司对 2021 年通信领域的恢复持乐观预期。

### 7、公司主要的竞争对手。

目前行业竞争格局比较分散。国际品牌是 Vicor、Sycor、Interpoint；国内规模比较大的是中电 43 所，还有中电 24 所和振华科技的子公司，产品主要是厚膜混合集成电路电源。公司产品线覆盖比较长，涵盖了芯片电源、模块微电路电源、厚膜混合集成电路电源、定制电源、大功率及嵌入式系统电源，公司的产品功率从几瓦到上万瓦级，永力科技的供配电系统电源在十万瓦级以上。其他的一些上市公司通合科技、甘化科工的子公司在部分项目和客户部分项目与公司有竞争。

### 8、公司目前的产能情况。

公司目前生产主要以北京新雷能、深圳雷能、永力科技为主。其中，特种领域电源主要由北京新雷能和永力科技生产。北京新雷能总部是 18 年 6 月搬到目前的办公厂房的，是公司上市时的募集资金项目，规划的产能还能满足目前的订单需求；永力科技 2020 年已启动投产扩建了一新厂房；深圳雷能 2020 年 8 月底前刚搬到现在厂房，其目前的厂房和生产线能够满足未来几年的产能，深圳的民品外协环境也可以；公司目前规划预计投资 2.5 亿在深圳投资建设新的生产和研发基地。

### 9、永力科技业绩情况？

永力科技目前业务正常，其特种领域相关业务订单与本部北京雷

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>能增速差不多，民用船舶业务订单受疫情有一定影响，2020 年订单总体与上年比较影响不大，全年的交付有影响。2020 年前三季度收入及利润水平已基本恢复到 2019 年水平。</p> <p><b>10、公司产品的交付周期。</b></p> <p>若是标准模块产品，因为有提前备货，交货周期一般为 3 个月之内；若是定制产品，交货周期一般在 3-6 个月。</p> <p><b>11、公司生产车间是否有特殊要求。</b></p> <p>公司厚膜产品线需要满足 10 万级洁净度要求，其他类别产品线不存在特殊要求。</p> |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2021 年 2 月 23 日   |