

证券代码：300593

证券简称：新雷能

编号：2023-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>华泰证券电话会议</u>  |
| 参与单位名称及人员姓名   | 见附件  |
| 时间            | 2023 年 1 月 13 日 15:30-17:00  |
| 地点            | 电话会  |
| 上市公司接待人员姓名    | 新雷能董事长、总经理：王彬<br>新雷能副总经理、董事会秘书、财务总监：王华燕  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>一、投资者交流提问</b></p> <p>公司就投资者在本次交流中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1. 公司四季度在生产端受到了什么影响？</b></p> <p>第四季度北京受到影响大一些，其他各地分子公司比如深圳短暂的受到一些影响。北京公司从 11 月底开始进行了为期半个月的闭环管理，闭环期间到岗率受到一定影响，12 月 10 日，公司根据国家政策解除了闭环，但放开之后员工陆续被感染，到岗率降到 50%，到 12 月最后一周，随着公司员工基本康复，到岗率提升，逐步达到 80%-90%，但已临近年底，对全年的贡献难以产生影响。</p> <p><b>2. 今天看到了一个新闻，牵扯到一些事件，后续会对公司的领导或者是公司会产生什么样的影响？</b></p> <p>该事件是 2018 年公司并购案引发的，与公司董事长和公司无关，后续也不会对公司董事长和公司产生任何影响。</p> <p><b>3. 今年特种行业的产品降价策略对公司的影响？</b></p> <p>今年市场上确实有一些传闻担心会发生集中降价的情况，公司也看到某些竞争较为激烈的产品有降价的情况。特种行业的产品降价策略是跟批量有关系的，会根据具体型号的批量程度去谈价格，公司的业务品类较多，客户较分散，部分降价产品占公司整体营收的比例较小，因此部分产品降价对公司并不会产生显著的影响，同时，随着公司营收规模不断扩大，规模效益不断提升，也会消化一些降价因素的影响。</p> |

公司是创新型企业，产品品类不断扩展，一般而言新产品毛利率较高，部分板块投入期研发费用要高于短期的规模收益，毛利率会有所下降，但这只是阶段性的影响，因此公司特种行业毛利率基本上是稳定的。

**4. 现在市场预计公司 2023 年收入 30% 的增长，之前的预计普遍是 35%-40%。30% 是比较保守的预期吗？**

从公司目前的状况来看，公司在手的项目是这几年持续跟进的，未来将会逐渐形成批量采购。公司 2022 年投入的研发费用已经超出公司年初预计的增长目标，其中包括新品类投入、新项目投入和国产化投入，目前来看国产化的进度比预期要快，需要投入更多的资源。

公司对未来的预期是比较乐观的，从自身的能力来说，公司这两年首要解决的仍然是生产能力紧张的问题，前两年产能问题确实是公司发展的瓶颈，存在部分订单滞后交付的情形，同时公司也因为产能压力放弃了一些订单。今年来说，产能压力相比较前两年会减轻一些。公司的能力建设一直在持续加强，本身公司在行业里最有优势的就是研发实力，同样也因为研发能力强客户对我们的认可不断加强，这样会给我们带来很多新的机会。

**5. 电源模块向组件和系统方向发展可能会更加高效，也方便于主机厂做系统的采购。公司是不是也有这样的想法，或者说已经在做产业链的延伸了？**

公司目前已经开始向组件及系统级方向布局，现在已经有部分组件级产品，系统级的公司也正在跟研。目前公司产品布局主要是两个方向，一是向集成化、小型化方向发展，比如微模组、芯片级产品等；二是向大型化、系统级方向发展，比如供配电系统，组件系统等，这就是公司未来电源产品布局的主要方向，同时我们也会拓展一些同电源比较接近的产品，最典型的比如说电机驱动等。

**6. 在电源模块国产化趋势下，头部的电源模块厂商在未来的市占率是否会进一步提升？**

从公司自身来看，近几年公司的品牌形象、市场知名度的提升以及持续多年的高研发投入，会对公司市占率提升产生积极影响。近几年公司多品类电源都在开花结果，如同一个客户会采购公司模块、定制、大功率系统、功率微模组等不同品类的产品，这利于公司同老客户进行更进一步的合作。同时，受国产化的影响一些新客户这两年拓展的情况也比较有成效。

**7. 一个研发项目的整个周期目前大概有多久？**

目前的状况来看时间还是比较长，稍微大的项目基本上是三年，这个进度相比之前还是要快一些的，之前相对来说是五年。

**8. 公司之前主要是 PCB 电源，公司是否有厚膜电源产品，如果有厚膜占我们收入大概是多少？**

厚膜是公司投入比较早的，但是规模不是很大，在 2020 年之前收入并不高，2021 年相对来说规模大一些，但还是低于公司的预期目标，不到七八千万的量级。只要是因为生产能力滞后，之前公司的资源还是有限的，不可能全面投入，无论是从研发的项目，人

员的投入，和同行还是有差距的，但是这两年我们已经加强了这方面的投入和能力建设。除了传统厚膜工艺市场的增长以外，这两年公司部分微模组和芯片封装也是基于厚膜工艺的生产线，因此综合来看这个线产能瓶颈会更突出一些，二季度的时候有一些厚膜扩产设备没有按计划到位，所以产能扩充还是有滞后，去年年底和今年年初已逐渐在改善。

**9. 去年的年底公司做了增发，大概要到什么时候产能可以释放？是不是意味着产能释放了以后，收入规模在 2024 年会再上一个新的台阶？**

公司定增项目在 2022 年 9 月份开始开工建设，但受疫情因素影响整体进度略低于预期。公司原计划在今年年底完工，目前来看大概要在 2024 年中期完工，定增项目投入使用后公司整体的实力会有较大的提升。

**10. 公司通信电源做的比较多，也拓展了服务器电源，未来的拓展计划。**

公司的通信电源主要围绕国内外通信市场的应用，以前主要以模块电源为主，近两年在大功率系统级电源方面也有一些突破。近两年深圳雷能在国外进行了新客户、新项目和新应用场景的拓展，为公司营收带来了较大的增长。针对服务器电源深圳雷能已经进行了几年的投入，这两年通信电源领域增长比较快，所以公司在服务器电源投入和市场拓展方面有所不足，但是定增项目 5G 通信及服务器电源扩产项目建设完成后，能够解决拓展服务器业务的产能不足的问题，在未来会为公司带来贡献，后续公司也会加强服务器电源和新应用场景的投入。

**11. 服务器电源总体的市场规模大概是多少？**

公司认为服务器电源大概有大几十亿的市场空间，目前国内做的最好的是长城电源。公司在服务器电源领域属于后来者，就技术层面而言公司是有相应的技术实力的，但是服务器电源对生产能力的要求较高，公司之前受产能的制约并未形成较大规模。但 2022 年底公司深圳雷能定增项目基本完工，装备调试基本也基本到位，已经开始试运行。未来公司深圳雷能会形成传统的通信电源和服务器电源两大业务板块。

**12. 2022 年的产能相比于 2021 年的增速，展望一下 2023 年产能扩展同比 2022 年的增速？**

北京雷能特种行业产能这两年基本上保证同比 30% 增速进行的能力建设的，努力做多一点，减少北京雷能特种领域能力的瓶颈约束。

**13. 模块电源国产化的趋势？电源的未来发展趋势？**

目前新研产品基本一立项就要求是 100% 国产化的，以前已定型型号的国产化会根据客户的要求逐步推进。

电源产品未来发展的方向是集成化、小型化，这恰恰是公司公司特别擅长的技术方向，电源发展的高转换效率、高功率密度本质上就是小、轻、薄。同时，未来电源产品会越来越向高端化方向发展，会逐步融入半导体工艺技术，这方面公司依然占据优势，公司

|      |  |
|------|--|
|      | <p>很早就开始建设厚膜生产线，这条产线本质上就是半导体工艺技术，现在也在为公司的芯片产品贡献技术力量，未来模块电源产品生产会高度结合半导体工艺技术，从而实现模块电源的小、轻、薄。公司一直以来研发费用都维持在较高的水平，主要由于公司更多的在布局未来，相应的这些研发投入在当期不会转换为利润贡献，但是会为公司未来的技术发展奠定坚实的基础。近年来电源的生产已经不是单纯的依赖电路技术了，现在发展高功率密度，或者是高集成化，已经越来越依赖工艺技术。公司定增项目中的 SIP 工艺平台，就是一个半导体工艺的平台，公司搭建这个平台，就是来实现电源产品在半导体技术下的小、轻、薄，从而奠定行业的领先地位。现在公司前期的投入都已经初见成效，也被客户高度认可。</p> <p><b>14. 双流水模式采购有多少？供货模式定型后是否还能更改。</b></p> <p>标准模块类的双流水比较多，定制类双流要少一些。产品在定型量产之后供货模式基本上就不会更改了。为了保证重点型号产品供货的稳定性，一开始就是按照双流水模式，后续会因为技术方案、生产能力等诸多因素变为单一供货。</p> |
| 附件清单 | 无  |
| 日期   | 2023 年 1 月 13 日  |

## 附件：参与单位名称及人员名称清单

| 机构名称  | 姓名                | 机构名称  | 姓名              |
|-------|-------------------|-------|-----------------|
| 华泰证券  | 李聪；朱时雨；<br>田莫充    | 中欧基金  | 尹苓；李帅；袁维德       |
| 中航基金  | 陈周飞               | 中融基金  | 焦阳              |
| 中邮基金  | 刘星辰；周楠            | 光大证券  | 刘晨              |
| 常瑜资本  | 卢伟                | 彤源投资  | 庄琰              |
| 磐厚投资  | 杨振永               | 钦沐资产  | 陈嘉元             |
| 阿尔法基金 | 曹永毅               | 东证资管  | 谢文超；金春          |
| 东财基金  | 黄钊                | 中信自营  | 梁爽              |
| 中金资管  | 董镜业               | 中航证券  | 向正富             |
| 交银施罗德 | 余李平               | 信达澳银  | 冯明远；杨宇          |
| 兴业基金  | 徐玉良；王强；<br>张楷滢；赵随 | 农银汇理  | 凌晨              |
| 星石投资  | 古建军               | 华夏基金  | 万方方；吴昊；何亮       |
| 华夏理财  | 龚铭                | 华夏久盈  | 周义              |
| 华安基金  | 花超                | 华富基金  | 范亮              |
| 鹏华基金  | 包兵华；杜亮；<br>杨飞     | 富国基金  | 王佳星；徐鸿博         |
| 南方基金  | 张高艳；郑晓曦           | 博时基金  | 包江麟；陈伟；齐明       |
| 国信证券  | 贺东伟               | 国华人寿  | 高晗              |
| 国寿安保  | 张标；谭峰英；<br>闫阳；高志鹏 | 国融证券  | 王林              |
| 国金基金  | 边广洁               | 天弘基金  | 杜田野             |
| 天风军工  | 刘明洋               | 安信基金  | 王渊峰             |
| 安信证券  | 余福江               | 宝盈基金  | 周佳莹             |
| 工银瑞信  | 张力涛；母亚乾           | 平安资产  | 张良；龚彦恺          |
| 广发军工  | 吴坤其               | 康曼德资本 | 曹锋              |
| 建信养老  | 王国信；臧赢舜           | 惠升基金  | 黄竞              |
| 招商资管  | 郭庆功               | 拾贝投资  | 季语              |
| 易方达基金 | 张一哲；戴法；<br>殷杰；叶曦  | 歌斐资产  | 钱妍婷             |
| 汇丰晋信  | 董令飞               | 汇添富基金 | 董超；石玉山          |
| 海富通基金 | 于晨阳               | 淡水泉投资 | 王佩              |
| 煜德投资  | 管俊伟               | 百年资管  | 李兴宇             |
| 磐泽资产  | 严先成；熊威明           | 第一北京  | 梁卓君             |
| 财通基金  | 吴帆                | 长信基金  | 刘曦明             |
| 长城基金  | 魏建                | 长江养老  | 张学瑞             |
| 长盛基金  | 滕光耀               | 阳光资产  | 樊艳阳；黄抒燕；张<br>学鹏 |
| 鸿道投资  | 韩啸锋               |       |                 |