

证券简称：威迈斯

证券代码：688612

深圳威迈斯新能源股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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 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"/> 一对多交流 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员名称	博时基金、南方基金、长盛基金、德邦基金、北京源峰投资、上海和谐汇一资产管理、深圳市远望角投资管理、溪牛投资管理、招商基金、东方基金、国寿养老、交银基金、建信基金、中信建投、东吴证券、信达证券、国海证券、西部证券、西南证券、开源证券、国泰君安、东海证券、天风证券、华福证券、中泰证券、华泰证券、广发证券、中国银河证券、浙商证券、民生证券、中信证券、申港证券、长城证券、长江证券、江海证券、国金证券、东方证券、财通证券、东北证券等65家机构及个人投资者
时间	2024年4月26日、4月29日
地点	价值在线（www.ir-online.cn）、公司会议室及线上会议
公司接待人员姓名	董事长：万仁春 董事会秘书兼财务总监：李荣华 证券事务代表：张晓旭
投资者关系活动内容介绍	第一部分： 公司已于2024年4月25日晚间在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露《2023年年度报告》、《2024年第一季度报告》等公告。交流会上，公司管理层对2023年度及2024年第一季度整体业绩进行解读，并介绍公司经营业绩情况、战略规划等。

第二部分：问答环节

Q1：目前公司海外客户的情况怎么样？海外毛利率同比提升的主要原因是什么？未来如何布局海外市场？

答：在海外市场，公司积极践行“走出去”战略，参与全球新能源汽车市场的竞争。2023年，公司实现境外主营业务收入约6.68亿元，同比增长192.14%，境外综合毛利率为27.72%。公司已向海外知名车企Stellantis集团量产销售车载电源集成产品，并取得雷诺、阿斯顿马丁、法拉利等海外车企定点，是行业内最早实现向境外知名品牌整车厂商出口的境内厂商之一。随着公司境外销量的提升以及11KW等高毛利率产品占比提升，2023年境外发货结构不断调整和优化，公司境外产品综合毛利率整体高于境内市场。

公司目前已在法国成立子公司作为欧洲市场的销售技术支持的前沿阵地，并针对性地考察了北非、东欧、东南亚等地区。随着海外业务的扩展，公司会择机考虑在海外设立加工制造中心等。公司将海外市场的开拓作为未来发展的一项重要战略，并密切关注海内外整车厂的扩产计划及全球同行业者的产能变化情况，结合公司境内外客户需求和海外业务发展情况，在保证公司利益的前提下积极探索海外建厂的可行性，进行全球战略布局，拓展潜在海外客户。

Q2：2024年一季度产能和利用率情况及2024年产能情况的预测？公司是否会扩建工厂来满足未来日益增长的产能需求？

答：公司2024年第一季度实现营业收入13.67亿，同比增长30.99%；实现归母净利润1.14亿，同比增长29.54%，在新能源汽车传统淡季叠加春节假期等影响因素下，公司主营业务产品持续发力，电驱系统的多合一产品同步快速放量，公司业绩持

续增长。

展望2024年，公司芜湖花津工厂预计实现产能为120万台/年，搭配公司芜湖创业园工厂产能约100万台/年及深圳龙岗宝龙新能源厂区产能约150万台/年，预计满产状态下公司产能峰值约为370万台/年，基于合理预计公司未来整年平均产能利用率约为80%左右。

公司的产能产线投资周期相对较短，具有较快满足客户确定性产能需求的能力与优势，因此产能将不会是限制公司发展的瓶颈；并且公司在芜湖花津工厂仍有预留未来产能扩张的厂房区域。2024年公司将根据行业发展、客户的确定性需求并结合整体海外业务的发展情况，在保证公司利益的前提下慎重考量境内外的产能产线扩张需要。

Q3：公司未来如何进行电驱业务的布局？公司未来是否会有新业务的布局？

答：在全球众多国家和地区纷纷出台强有力的政策支持新能源汽车发展的当下，新能源汽车行业迅猛发展，行业空间与行业发展前景非常广阔。公司可以基于目前车载电源集成产品的能力与优势，顺应目前新能源汽车车载电源、电驱系统集成化程度越来越高的发展趋势，努力通过技术层面差异与产品的升级迭代，创造出具有更高附加值的产品，比如2022年公司电驱系统产品主要是电机控制器与三合一销量较多；而在2023年，公司“电源+电驱”电驱多合一总成产品的销量比重不断上升。

2024年公司将会继续聚焦新能源汽车动力域。随着公司上海研发中心及华东基地的建成，公司未来会在保持车载电源产品的竞争优势的基础上，根据市场需求进一步研发新能源汽车

动力域产品。

**Q4：公司的磁集成技术带来的竞争优势是否能持续下去？
公司未来如何保持产品的竞争优势？**

答：首先，公司的磁集成控制解耦技术主要通过磁集成方案实现功率级整合，相比行业内常见的物理集成方案，磁集成方案在保证输出性能不变的情况下，大幅减少磁元件、功率器件、驱动芯片、控制芯片、壳体等材料用量，公司车载电源集成产品采用磁集成方案，在功率密度、重量、体积、成本控制等核心指标中具有较强的竞争力。

其次，公司的第四代车载充电机系列产品具有高敏捷性、高迭代效率以及高性价比等特性，通过采用铝基板垂直散热专利技术，功率密度相较公司上一代产品提升33.6%，并已实现量产。面临新的竞争格局，公司新产品在市场上依然有很强的竞争力。

公司秉承“生产一代，研发一代，预研一代”的理念，在技术研发层面始终保持高度的敏感性。目前公司的技术储备非常充分，下一代产品及相关平台的研发工作已经逐步展开，并且在研发的过程中，如何降低成本、提升性能、提高可加工性、提高元器件的可采购性等均在考量范围之内，最终研发出具有综合竞争力的高附加值产品，而不是仅仅把价格放在重要位置。

路遥知马力，日久见人心。公司相信，扎扎实实做好经营，才能给客户、给股东带来更大的价值。

Q5：鉴于目前新能源产品的价格趋势，如何通过“降本增效”措施来保持公司产品毛利和净利水平的增长。

	<p>答：公司研发出的新一代车载电源集成产品具有高敏捷性、高迭代效率以及高性价比等特性，除了产品重量、体积等核心指标参数在老一代产品基础上有所提高，由于公司采用铝基板垂直散热专利技术，第四代产品的功率密度提升33.6%，成本进一步降低，小尺寸且轻量化既能满足空间上有严格要求的客户需求，也符合目前新能源汽车行业整体的发展趋势。目前公司新一代产品已量产发货。</p> <p>另外，随着公司整体销量的不断提升，原材料需求的增长会一定程度上提升对供应商的溢价能力。再者，经过多年的生产经验积累和工艺研发创新，公司在自动化生产、产能规模以及质量管控等方面形成了较强的生产制造优势。从公司2023年年度报告中可以看出，生产成本当中的直接人工费用已呈现下降趋势。未来公司还将通过芜湖花津工厂项目，逐步扩大自动化产线，建立智能立体化仓库，为公司降本增效以及未来出海战略打下坚实基础。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年4月30日