

证券代码： 300745

证券简称：欣锐科技

深圳欣锐科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-002

| | |
|---------------|---|
| 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 | 投资者网上提问 |
| 时间 | 2024年12月12日(周四)下午14:30~17:00 |
| 地点 | 公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 1、董事长、总经理吴壬华 2、独立董事陈丽红 3、董事、财务总监何兴泰 4、董事会秘书朱若愚 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、您好，请问目前应收账款结构如何？连续的计提坏账，是否意味着公司在应收账款管理方面存在较大的问题？公司在这方面有做什么改进的管理措施吗？</p> <p>回答：尊敬的投资者，您好！关于公司应收账款情况您可通过公司定期报告披露内容进行查阅。新能源汽车行业竞争激烈，部分客户面临资金紧张、付款周期相对较长的情况，导致公司应收账款规模较大。部分客户受经济下行等因素影响，期后回款情况不及预期，导致公司应收账款整体回笼较慢。</p> <p>针对应收账款管理，公司进一步完善了应收账款管理的内部</p> |

控制制度，明确了各部门在应收账款管理中的职责和权限，加强了部门之间的沟通与协作，增强员工对应收账款管理的重视程度，提高了管理效率。

公司已采取的催收措施：公司加强应收账款管理，重点关注并监测客户的资信状况，加强风险预警。针对可能存在的不良应收账款，及时启动内外部应收账款回收措施，将影响降到最低。感谢您对公司的关注！

2、欣锐科技在 2024 年是否成功拓展了新的业务领域或市场？

回答：尊敬的投资者，您好！公司致力于成为全球电力电子行业领导者，2024 年公司与伟世通、本田、大洋电机分别成立合资公司，结合双方优势，共同推进技术发展，助力在汽车行业电力电子领域的战略发展和能力提升。感谢您对公司的关注！

3、请问何时回购完成？

回答：尊敬的投资者，您好！2024 年 2 月 19 日公司召开 2024 年第一次临时股东大会审议通过《关于回购公司股份方案的议案》，公司也根据相关法规要求真实、准确、完整的对后续进展进行了披露公告，您关心的事项我们会在公告中完整体现，请您留意。感谢您对公司的关注！

4、公司股价跌了几年了从 88 跌到 18，公司开始亏损严重了，请问公司亏损的主要原因是行业还是自身竞争力越来越弱？并购重组有没有考虑过？

回答：尊敬的投资者，您好！近几年新能源汽车行业发展迅速，但供应链紧缺、市场竞争激烈也是产业不争的事实，这在一定程度上会对企业盈利产生一定的影响。同时，为了保持在行业内的技术领先地位，公司持续投入进行新技术、新产品的研发也会对目前利润产生影响。其次，部分客户受经济下行等因素影响，

期后回款情况不及预期，增加了信用减值损失，对公司净利润产生了负面影响。

面对当前的经营挑战，公司持续推进一系列改善措施，包括但不限于优化供应链体系、积极拓展市场份额、持续研发投入进行技术创新。例如，公司已经在部分生产环节引入了先进的自动化设备和信息化管理系统，有效提高了生产效率和质量管控水平。

并购重组是一项重大的战略决策，需要充分考虑多方面的因素，包括但不限于目标企业的业务协同性、财务状况、市场前景、企业文化融合等。同时，我们也在密切关注行业内的潜在合作机会与并购重组动态，对符合公司战略发展方向、能够与公司现有业务产生协同效应的优质项目保持开放态度。如果未来有合适的机会出现，并且经过充分的评估和论证，认为并购重组能够为公司带来显著的战略价值和经济效益，我们会在符合法律法规和保障股东利益的前提下，审慎地推进相关计划。

无论是日常经营决策还是未来可能的战略规划，公司一直将股东利益放在重要位置。对于公司的发展，我们希望通过自身的努力以及合理的战略布局，逐步提升公司的业绩，在新能源汽车行业中占据更有利的竞争地位。感谢您对公司的关注！

5、董秘，你好！公司与盐城市城南新区开发建设投资有限公司合作的超级充电项目都过去快两年了，怎么一点进展都没公布那？公司充电模块开始投产销售没有？另外上海工厂进度到底完工没有 什么时候投产？请如实回答。

回答：尊敬的投资者，您好！公司的超充模块于 2023 年 6 月发布了第一代 SCM 超充解决方案，并推出了 60kW 和 75kW 两款大功率超充模块，目前，超充模块正按计划进行市场推广和业务拓展等相关工作。公司一直在有序推进超充项目的落地实施，包括技术研发、产业需求、市场调研、生产规划等诸多环节，以

确保该产品符合市场客户需求、满足高质量发展。公司始终按照相关法律法规的要求推进各项工作，并确保项目的合法合规性，会根据相关法律法规及信息披露要求，及时、准确、完整地在指定信息披露平台进行公告。

公司在积极推进上海工厂的相关工作，使其达到投产条件并投入生产。具体的投产情况公司会密切关注，并按照法规要求及时披露相关信息，以便投资者能够及时了解公司的最新动态。感谢您对公司的关注！

6、董事长你好，公司的无线充电技术处于什么水平？能应用在接下来的新能源汽车领域或者低空飞行器上吗？

回答：尊敬的投资者，您好！公司在汽车无线充电领域拥有深厚的技术积累和丰富的专利成果，致力于为客户提供更加便捷、高效、安全的汽车无线充电解决方案。我们的技术具备一定的通用性和扩展性，能够适应多种电力电子能量变换的需求。公司将充分发挥自身的技术优势和创新能力，积极开拓相关市场，为这些新兴领域提供高性能、高可靠性的电源解决方案。感谢您对公司的关注！

7、你好，公司有没有打算在剩下的时间里继续回购股票

回答：尊敬的投资者，您好！公司将根据市场情况、财务状况及发展战略等多方面因素进行综合考虑，同时根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务，您可查阅公司相关公告内容。感谢您对公司的关注！

8、针对未来市场发展，欣锐科技在 2024 年制定了哪些长期发展规划和策略？

回答：尊敬的投资者，您好！公司将坚持自主技术创新，围绕客户需求构建具有优势的产品力与服务体系，全面提升企业综合实力，努力成为全球电力电子行业领导者。2024 年公司围绕

技术开发与创新、市场拓展等方面进行布局和落地。感谢您对公司的关注！

9、欣锐科技在 2024 年的新能源汽车车载电源业务中，市场占有率有何变化？

回答：尊敬的投资者，您好！在当前新能源汽车行业快速发展的背景下，欣锐科技始终坚持“品牌向上”的战略，致力于成为全球技术领先的大功率电力电子能量变换系统解决方案供应商。为了实现这一目标，我们在客户布局采取的是多维度策略：一方面，我们注重与现有优质客户深化合作，加强个别车企的黏性。另一方面，我们也在积极拓展市场，强调分散布局，与更多的车企建立合作。公司一直密切关注行业动态和市场机遇，积极与各类车企进行沟通交流，探索潜在的合作机会。根据盖世汽车公布的 2024 年 1-10 月 OBC 供应商装机量排行榜，公司市场份额为 7.2%，该数据为第三方数据，仅供参考。2024 年度公司具体的销售量请您留意后续公司的定期报告。感谢您对公司的关注！

10、2024 年欣锐科技在产品质量方面有何提升，是否有相关认证或奖项？

回答：尊敬的投资者，您好！公司自成立以来，始终坚持以质量为生命的经营管理原则，以全面质量管理为理念，建立并实施 IATF16949 及 VDA6.3 的汽车级车载电源专业化制造体系，取得了 IATF16949:2016 证书（汽车质量管理体系）。同时，公司关爱员工的职业健康和安全、注重环境保护、积极履行社会责任，取得了 ISO45001:2018 证书（职业健康安全管理体系）、ISO 14001:2015 证书（环境管理体系）、IECQ QC080000:2017 证书（有害物质过程管理体系）、SA8000:2014（社会责任管理体系）等。公司软件开发管理通过 ASPICE 能力 3 级认证（目前国内汽车行业在 ASPICE 评估上取得的最高评级），此外，公司获颁 ISO/SAE 21434 汽车网络安全管理 ML 3 证书（全国第 5 张），

标志着公司的产品不仅符合网络安全国际标准，且走在行业前列。2024年公司一如既往地保持对产品质量的高标准、严要求，持续投入资源进行技术革新和管理优化，力求为广大用户提供更优质的产品和服务。感谢您对公司的关注！

11、公司 2024 年的氢能与燃料电池产品线在市场上的反馈如何？

回答：尊敬的投资者，您好！公司的氢能与燃料电池产品主要配套氢燃料系统厂商及主机厂客户，如亿华通、潍柴、上汽捷氢、长城未势等众多知名企业，公司持续为这些客户提供优质的产品和服务，得到了客户的认可与信赖，进一步巩固了与客户的合作关系，也从侧面反映出公司产品在质量、性能等方面能够满足客户的高标准需求，有助于公司在氢能与燃料电池市场中树立良好的品牌形象，拓展更多的市场份额。感谢您对公司的关注！

12、公司 2024 年的利润率是否有所提高，主要影响因素是什么？

回答：尊敬的投资者，您好！关于利润影响因素众多，包括但不限于以下情况：近几年新能源汽车行业发展迅速，但供应链紧缺、市场竞争激烈也是产业不争的事实，这在一定程度上会对企业盈利产生一定的影响。同时，为了保持在行业内的技术领先地位，公司持续投入进行新技术、新产品的研发也会对目前利润产生影响。其次，部分客户受经济下行等因素影响，期后回款情况不及预期，增加了信用减值损失，对公司净利润产生了负面影响。面对上述影响公司从多个维度进行调整应对。首先，为了降低单一客户依赖风险，公司致力于多元化发展，积极拓展新的业务领域和市场空间。一方面，我们继续深化与现有客户的合作关系；另一方面，则积极开拓新客户。其次在成本控制上，公司实施了一系列措施，包括但不限于优化供应链管理、推进自动化生产线建设等。同时公司也积极参与行业标准的制定工作，推动行

业的规范化发展。通过参与标准制定，公司能够在技术研发、产品生产等方面更好地把握行业发展方向，提高公司的行业话语权和影响力，同时也为公司的产品市场推广和客户拓展创造有利条件。具体经营数据请关注公司后续披露定期报告内容。感谢您对公司的关注！

13、董事长好！公司连年亏损，新能源汽车行业卷出了新高度，公司市值越做越低，请问公司有无并购重组计划？做大做强企业。

回答：尊敬的投资者，您好！在当前新能源汽车行业高度竞争的环境下，我们致力于提升自身的核心竞争力，加大研发投入，不断优化产品性能和质量，提高生产效率，降低成本，以更好地满足客户需求，增强市场份额和盈利能力。并购重组是一项重大的战略决策，需要充分考虑多方面的因素，包括但不限于目标企业的业务协同性、财务状况、市场前景、企业文化融合等。同时，我们也在密切关注行业内的潜在合作机会与并购重组动态，对符合公司战略发展方向、能够与公司现有业务产生协同效应的优质项目保持开放态度。如果未来有合适的机会出现，并且经过充分的评估和论证，认为并购重组能够为公司带来显著的战略价值和经济效益，我们会在符合法律法规和保障股东利益的前提下，审慎地推进相关计划。

无论是日常经营决策还是未来可能的战略规划，公司一直将股东利益放在重要位置。对于公司的发展，我们希望通过自身的努力以及合理的战略布局，逐步提升公司的业绩，在新能源汽车行业中占据更有利的竞争地位。感谢您对公司的关注！

14、董事长好，请问贵公司目前对于下游客户的布局是什么策略？是加强个别车企的黏性为主，还是强调分散布局跟更多车企合作？目前贵公司跟小米汽车有合作推动吗？谢谢

回答：尊敬的投资者，您好！在当前新能源汽车行业快速发

展的背景下，欣锐科技始终坚持“品牌向上”的战略，致力于成为全球技术领先的大功率电力电子能量变换系统解决方案供应商。为了实现这一目标，我们在客户布局采取的是多维度策略：一方面，我们注重与现有优质客户深化合作，加强战略客户的黏性。通过持续为他们提供高品质、高性能的车载电源产品及解决方案，深度参与其车型的研发与配套，不断提升服务质量和响应速度，进一步巩固与客户的长期稳定合作关系，实现互利共赢，共同成长。另一方面，我们也在积极拓展市场，强调分散布局，与更多的价值客户建立合作。新能源汽车市场发展迅速、潜力巨大，我们希望围绕国产自主品牌、合资品牌和国际品牌等多个维度实现客户全覆盖，构建健康可持续发展的客户群体，从而增强公司在市场波动和行业竞争中的抗风险能力，为公司的可持续发展奠定更坚实的基础。

公司一直密切关注行业动态和市场机遇，积极与各类车企进行沟通交流，探索潜在的合作机会。公司将凭借自身的技术优势、产品质量和服务能力，努力拓展业务合作领域，为公司的发展创造更多可能性。感谢您对公司的关注！

15、董事长您好，请问公司是否有可行的扭亏计划？如果公司年年亏损，贵公司还要对员工进行股权激励，是否有损股东利益？

回答：尊敬的投资者，您好！近几年新能源汽车行业发展迅速，但供应链紧缺、市场竞争激烈也是产业不争的事实，这在一定程度上会对企业盈利产生一定的影响。同时，为了保持在行业内的技术领先地位，公司持续投入进行新技术、新产品的研发也会对目前利润产生影响。其次，部分客户受经济下行等因素影响，期后回款情况不及预期，增加了信用减值损失，对公司净利润产生了负面影响。

面对当前的经营挑战，公司持续推进一系列改善措施，包括

但不限于优化供应链体系、积极拓展市场份额、持续研发投入进行技术创新。例如，公司已经在部分生产环节引入了先进的自动化设备和信息化管理系统，有效提高了生产效率和质量管控水平。

公司实施股权激励并不会损害股东利益。尽管公司目前面临一定的经营压力，但从长远来看，股权激励有着重要意义。现代企业的竞争，核心是人才的竞争，尤其是对于技术创新型企业，优秀的人才更是公司发展的关键。股权激励计划可以把员工的利益与公司的长期发展紧密结合在一起，有效激发员工的积极性和创造力，提高员工的忠诚度和归属感，进而提升公司的核心竞争力，为股东创造更长远的价值。同时，公司在制定股权激励计划时，也充分考虑了股东的利益。通过合理设定考核指标，如营收增长、业绩目标等，确保激励对象与公司的经营发展绑定，只有在公司实现一定的经营业绩增长的前提下才能获得相应的股权激励奖励，从而保障了公司的整体利益和股东的权益。感谢您对公司的关注！

16、您好，请问目前还有多少股份支付费用未核算？

回答：尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年年度报告披露“根据预计可行权数量及权益工具的公允价值预计 2024 年股份支付费用为 2,168 万元”，于 2024 年第三季度报告披露“2024 年前三季度股份支付费用 1745 万元”。后续仍有相关费用待支付，但目前具体未核算的股份支付费用金额暂未明确，公司会按照相关法律法规及财务管理要求，在定期报告中对股份支付费用的核算及相关信息进行准确披露，建议您关注公司后续发布的定期报告以获取最新和准确的信息。感谢您对公司的关注！

17、您好，请问公司是否考虑利用当前的贷款回购政策，向银行借贷继续进行股份回购？

回答：尊敬的投资者，您好！公司将会持续关注市场动态，

在基于公司自身的财务状况以及未来发展战略等因素，并充分权衡利弊的基础上，谨慎地做出相关决策。如有相关进展，公司将严格按照法律法规及信息披露要求，及时向广大投资者进行公告。感谢您对公司的关注与建议！

18、您好，请问比亚迪是否要求贵公司提供的产品进行降价呢？公司如何应对下游车企的降价诉求呢？谢谢

回答：尊敬的投资者，您好！汽车行业建立在供需关系的预测数据，通过年底议价的方式确保能够有相对稳定的供应链关系是行业通行的一种管理方法。对于欣锐科技而言，我们一直秉持着与客户共同成长的原则，为客户提供高质量服务的同时不断提升公司自身竞争力。公司从多角度应对外部环境变化，在成本结构端，公司通过优化生产流程、提高效率以及加强供应链管理等手段和方式开展工作。其次，公司持续加大研发投入，推动技术创新，提升产品的附加值和技术含量，以此增强市场竞争力。此外，公司不断拓展市场与客户群体，扩大市场份额，提高公司的抗风险能力和盈利能力。最终，通过提供优质的产品和服务，增强客户对公司的信任和认可，探讨更为灵活的合作模式和解决方案，以实现互利共赢的局面。感谢您对公司的关注！

19、欣锐科技 2024 年的研发投入与往年相比有何增减，重点研发项目有哪些？

回答：尊敬的投资者，您好！欣锐科技 2024 年度持续加大研发投入，2024 年前三季度合计研发投入 1.67 亿元，较 2023 年前三季度增加研发投入 4966 万元，增长比例达到 42.16%；公司重点研发项目围绕双向充电平台产品，燃料电池系统多合一产品以及超充产品等等。感谢您对公司的关注！

20、在新能源汽车行业政策调整背景下，欣锐科技如何调整战略以应对市场变化？

回答：尊敬的投资者，您好！新能源汽车产业的发展离不开政府的支持与引导。公司密切关注产业政策的变化，积极响应政策导向，确保发展方向与政策趋同。

面对当前市场变化，公司从多个维度进行调整应对。首先，为了降低单一客户依赖风险，公司致力于多元化发展，积极拓展新的业务领域和市场空间。一方面，我们继续深化与现有客户的合作关系；另一方面，则积极开拓新客户。其次在成本控制上，公司实施了一系列措施，包括但不限于优化供应链管理、推进自动化生产线建设等。同时公司也积极参与行业标准的制定工作，推动行业的规范化发展。通过参与标准制定，公司能够在技术研发、产品生产等方面更好地把握行业发展方向，提高公司的行业话语权和影响力，同时也为公司的产品市场推广和客户拓展创造有利条件。感谢您对公司的关注！

21、公司目前的股东人数是多少？

回答：尊敬的投资者，您好！公司已披露 2024 年第三季度报告最新股东数量为 16716。根据监管机构和《公司章程》的相关规定，股东查阅股东名册等有关信息，应向公司提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件，公司经核实股东身份后方可结合实际情况予以提供。请您将持股数量的文件和股东身份证信息发送至 ir@shinry.com，工作人员会在核实完股东信息真实、准确、完整后与您联系。感谢您对公司的关注！

22、公司 2024 年的销售业绩与年初设定的目标相比，完成了多少比例？

回答：尊敬的投资者，您好！公司 2024 年三季度报告披露，公司实现营业收入 130,607.11 万元，同比增长 19.34%。年度销

| | |
|----------|-------------------------------|
| | 售业绩请您留意关注公司后续的定期报告。感谢您对公司的关注！ |
| 附件清单(如有) | |
| 日期 | 2024-12-12 |