

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：2023-003

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及 人员名称	谢诺投资、摩根士丹利基金、CPE 源峰、广发基金、博时基金、嘉实基金、华泰柏瑞基金、东吴证券、中欧基金、鹏华基金、交银施罗德基金、西部证券、大成基金、民生证券、申万菱信基金、安信基金、中信证券、中金公司、景顺长城基金、华宝基金、长城基金、西部利得基金、融通基金、海通证券、凯丰投资、广发证券、平安资产管理、天风证券、泉果基金、煜德投资、海雅金控、华泰证券、国信证券、华西证券、建信理财、景林资产管理、生命保险资产管理、兴业证券、长江证券、开源证券、九泰基金
时间	2023 年 9 月 12 日、9 月 14 日
地点	酒店会议厅、公司深圳宝龙生产基地
公司接待人 员姓名	董事长：万仁春 副总经理兼运营总监：陈红升 董事会秘书兼财务总监：李荣华 证券部高级经理：申亚秋 证券事务代表：张晓旭
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p style="text-align: center;">第一部分：介绍行业前景、公司概况、公司团队、主要客户、主要产品、公司核心竞争力等。</p> <p style="text-align: center;">第二部分：问答环节</p> <p style="text-align: center;">Q1：请问公司未来发展战略方向如何？能否分技术、产品、市场等几个维度分别介绍一下</p> <p style="text-align: center;">答：公司的使命是“助力新能源客户技术革新，持续为客户</p>

创造最大价值”。这意味着我们将坚持自主研发、技术创新的道路。

在技术方面，公司将持续进行技术创新，巩固技术优势，基于自身技术优势向内辐射，不断提升研发设计能力、制程能力、供应能力和质量水平，逐步将公司的技术优势，发展为产品优势、供应优势甚至产业链优势。

在产品方面，公司将以车载电源集成产品为核心，积极进行产品拓展，丰富产品布局。行业内目前的热点和可能的趋势，包括800V电压平台和“电源+电驱”集成产品，公司均已取得整车客户的定点，并实现批量发货。作为车载电源集成产品的头部企业，公司将紧跟行业发展趋势，提前布局，构建先发优势。

在市场方面，公司积极践行“走出去”战略，将海外市场的开拓作为未来发展的一项重要战略，公司密切关注海内外整车厂的扩产计划，以及全球同行业者的产能变化情况，积极进行全球布局、开拓海外市场。在国际市场，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，并与雷诺、通用汽车确定定点合作关系，是行业内最早实现向境外知名品牌出口的厂商之一。未来，公司在巩固并提升国内市场份额的基础上，将继续积极践行“走出去”战略，拓展更多海外客户。

此外，公司将积极进行产能扩充，满足快速增长的市场需求，也将持续进行人才队伍建设，满足持续发展的人才需求等，公司将充分发挥自身优势，补齐短板，全面提升公司竞争力。

Q2：请问公司对未来市场竞争的趋势如何判断？车载电源集成产品未来的毛利率走向如何，是否能维持？

答：新能源汽车发展至今已经具备一定规模，车载电源的市场份额也呈现出头部集中的情形。根据NE Times数据，2022年国

内OBC市场排名前五的企业占据了超过七成的份额，集中度非常高。头部企业在瓜分市场份额的同时，也具备了规模优势、技术优势，形成了一定的行业壁垒，使得潜在的供应商难以进入。短期内，车载电源的市场竞争参与者仍以现有的供应商为主。

车载电源集成产品的毛利率由售价和单位成本两方面决定。在售价方面，整车客户新项目开发往往采取招标的方式进行，车载电源供应商在满足客户性能、供应和质量等要求后，结合自身盈利能力，向客户投标报价。现有供应商经过多年的积累，已经逐步发展为上市公司或拟上市公司，各公司公开的财务数据展现出的盈利能力，将为新项目的报价提供一定的参考。在单位成本方面，除了各供应商不断研发投入以外，规模效益也是降本增效的重要途径，头部企业在这方面具有优势。

公司将持续进行技术创新，不断提升自身竞争力的同时，深入市场调研，快速响应市场需求和市场变化，以维持或提升公司的毛利水平。

Q3：公司目前的产能利用率水平如何？未来的产能规划是怎么样？

答：公司2022年的产能利用率达到116.78%，为缓解产能超负荷的情形，公司在逐步扩大产能，其中，募投项目的芜湖新能源汽车电源产品生产基地已于今年7月份开始投产。

未来，公司将通过该基地项目，在长三角区域进行产能扩充，改善公司产能的区域布局，增强公司产能规模竞争优势，强化公司对客户需求的快速响应、就近供货和成本控制的能力，增强公司的竞争力。

Q4: 请问公司芜湖募投项目的目前情况如何？芜湖工厂未来将生产哪些产品？

答: 公司根据市场需求与行业发展趋势，基于自身丰富的规模化、自动化生产管理经验，通过自有资金约3.8亿预先投入新能源汽车电源生产基地项目建设。目前募投项目工厂——芜湖花津工厂已于今年7月开始投产，工厂为按照工业4.0标准投资和建设的现代化数字工厂，规划配置多条生产线及全自动智能立体仓库，生产产品涵盖新能源汽车电源、电驱类产品等，为公司后续进一步扩大业务及生产规模，扩大自动化产线产能，巩固和提高市场占有率，增强市场竞争力，实现可持续发展，提供了坚实基础。

Q5: 公司目前海外客户是否有新的进展变化？取得了哪些新的客户定点？今年上半年实现的约3.2亿元境外收入是直接出口还是间接出口？

答: 海外市场方面，公司是行业内最早实现向境外知名品牌整车厂商出口的厂商之一，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、阿斯顿马丁等海外车企的定点。2023年上半年，公司向境外整车厂直接出口实现主营业务收入约3.2亿元，已超过2022年全年。

Q6: 公司的电驱六合一及七合一等产品，未来的规划是怎样的？

答: 在车载电源产品、电驱系统产品分别实现集成化的基础上，在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下，行业厂商积极推出“电驱+电源”的电驱多合一总成产品，公司积极向电驱系统领域进行拓展和产业布局，已取得上

	<p>汽集团、通用汽车、长城汽车、三一重机等多家境内外知名企业的定点，2023年上半年公司电驱系统业务实现营业收入8,407.15万元。</p> <p>未来公司将持续进行产品拓展，丰富产品布局，进一步开展电驱动系统的集成化产品研发以及集成“电源+电驱”的电驱多合一总成产品的研发。</p> <p>Q7：公司的产品是否应用第三代半导体材料，销售情况如何？</p> <p>答：综合考虑性能、成本和质量等因素，公司在大功率或高压的产品上应用了第三代半导体材料，如11kW功率平台的车载电源、800V电压平台的车载电源。</p> <p>2022年公司第三代半导体功率器件相关的产品销售收入为14,579.97万元。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年9月14日