

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：2018-

004

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	兴业证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、光大证券股份有限公司、深圳市鸿睿智盈投资管理有限公司、安信基金管理有限责任公司、建信养老金管理公司、兴证证券资产管理有限公司、深圳丰盈传祺资产管理有限公司，一共 10 人。
时间	2018 年 11 月 15 日 14:00-16:00
地点	深圳市南山区学苑大道 1001 号南山智园 C1 栋 14 楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理：李英先生 财务总监：何兴泰先生 证券部：胡思结、陈美玲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要活动综述：</p> <p>一、副总经理李英先生向与会代表介绍欣锐科技的业务与技术；</p> <p>二、公司代表与投资者进行交流，主要问题概要如下：</p> <p>1、公司车载充电行业的竞争格局情况？公司相对竞争对手（外资和内资的）的核心竞争优势？</p> <p>回复：国外竞争对手的技术积淀、品质管理体系、工程制造等相对领先，但是国内的新能源环境变化很快，车型迭代快，生命周期短，而且国外竞争对手更多做的是标准产品，在配合主机厂的节奏上反应较慢，而这个正好是欣锐科技的优势。对比国内的同行来说，欣锐科技具备深厚的技术研发优势、客户资源优势、行业经验优势。</p> <p>2、未来车载充电产品的发展趋势（例如高功率化和集成化）？预计高功率的车载充电产品在未来的发展情况？</p> <p>回复：未来发展趋势：“小型化、轻量化、集成化”，独立功能应用、系统功能集成应用，产品技术朝交叉方向发展——电路原理级集成化趋势，追求性价比最优。高功率产</p>

品的发展主要跟电动车的续航能力、高端车的充电体验有很大的关系，随着整个行业的发展和技术进步，2020年以后的车型基本是配套的会是11KW、22KW的。

3、评价车载充电产品（OBC、DC/DC、集成产品等）好坏和质量高低的核心技术指标有哪些？

回复：转换效率是车载电源的重要技术指标，提高转换效率有利于减少电量损耗。更重要的是，新能源汽车车载电源的运行环境比较复杂，会面临发动机舱的高温、整车的振动、电池电压剧烈的波动等诸多问题，这对新能源汽车车载电源的可靠性、兼容性都提出了很高的要求。

4、车载充电行业未来的业态趋势？如何看待未来可能的新进入者的竞争？

回复：从目前的新能源汽车行业情况看，受国家补贴调整以及当前经济形势的影响，行业短期面临资金紧张、产能过剩、投资过热等情况。但长远来看，国家支持新能源汽车行业持续健康发展的战略不变，随着传统燃油车的扩张受阻以及双积分政策压力，传统燃油汽车逐渐被取代是大势所趋，这将长期利好新能源汽车行业。基于新能源汽车产业的市场空间和发展前景，公司持续加大投入和市场拓展，未来仍将把握行业带来的机遇。

集成商参与竞争的方式主要是直接收购电源厂实现自产，主要应用在商用车、物流车上，欣锐科技主要是配套乘用车车型，未来应该是实现差异化竞争的趋势。主机厂方面，还有很大一部分不具备这种条件的主机厂依然会选择第三方企业供货，而具备核心技术、成熟产品、经验丰富、专业性、良好的成本管理控制的企业将显著受益。

5、公司当前车载充电产品的营业成本结构？

回复：直接原材料成本大致占比80%左右。

6、公司上游原材料的未来价格趋势？例如半导体等？以及这些主要原材料价格变化对毛利率的影响幅度？

回复：由于中美贸易战以及汇率浮动等多因素的影响，上游原材料价格未来趋势尚不明朗。公司目前谨慎应对，采取多项积极措施保证公司供应链的安全与稳定。

7、不同功率车载充电产品当前的单车配套价值量？未

来的价格降幅趋势？

回复：单车的配套价值量差异较大，主要差异体现在功能、指定的配件上，没法统一定价，需要根据客户对产品要求进行定价。

未来受资金紧张、行业竞争加剧的影响，主机厂不排除仍将继续往上游转嫁成本风险，向供应商压价。欣锐科技通过技术升级、规模化生产、加强成本管理等措施进行应对，降低对公司利润的挤压。

8、公司对未来的战略规划或者战略目标？

回复：目前公司主要的客户群体还是国内客户，这也是全球最大的市场，也与部分合资企业有合作，公司在市场推广这块实施“三步走”战略：自主品牌的主机厂-国内合资品牌的主机厂-国际主流品牌的主机厂。公司目前的规划是在未来几年内，坚持专注新能源汽车高压“电控”/车载电源解决方案。

9、D+C集成产品的价格与D和C单独配套的总价差异？

回复：集成产品主要分为散热器的集成、控制板的集成、电路板的原理集成。集成度的不一样成本的削减会不一样。定价也会有差异，当然单体加起来的总价会比集成产品高一些。

10、公司原材料的货源？

回复：原材料主要供应商为欧美、日本品牌在国内的代理商及国内原厂商。

11、如何定义产品的“可靠性”“兼容性”？

回复：主机厂对供应商有不良率的考核，会跟踪考核发货装机的不良率，装机3个月后、6个月后、12个月后的不良率，不良率越低表明产品的可靠性越高。

12、上市后募投资金使用情况以及项目的建设周期？

公司五月份有做过募投项目投资总额的调整，是因为公司对行业前景较为消极吗？

回复：募投资金按计划进度正常投入当中。详细的可以参考半年度报告及公司后续的其他披露信息。产业化项目和研发中心项目建设周期18个月左右。

投资总额调整是主要是由于实际募集的资金与计划募集

	<p>资金有较大差异，公司对整个行业的发展前景是很有信心的，希望充分把握住发展的机遇。</p> <p>13、未来研发投入的预测？</p> <p>回复：公司还是会坚持研发的投入，这是技术发展和革新的必经之路。特别是平台型的开发，硬件和软件的投入是巨大的。</p> <p>14、看了公司的三季度报告，公司的存货明显上涨的原因？</p> <p>回复：公司的存货上涨，是公司充分考虑了中美贸易战对原材料的影响以及根据以往的经营周期特点做出的举措，为未来的生产做好原材料的储备，保证供应链的安全。</p> <p>15、公司产品毛利率下降的原因？</p> <p>回复：主要是由上游原材料涨价、补贴退坡等因素，下游客户向供应商压价导致公司两边受到挤压造成。</p> <p>16、有关注到公司 2017 年的前五大客户有“北京市意耐特科技有限公司”，请问这位客户是做什么的？</p> <p>回复：北京市意耐特科技有限公司是集成商，也是北汽新能源的 PEU 的供应商，主要向欣锐科技购买 DC/DC、OBC 产品。</p> <p>交流开始前，已按深圳证券交易所要求投资者签署调研《承诺书》；接待过程中，公司代表与投资者进行了充分的交流与沟通，确保信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018 年 11 月 15 日