

股票名称：科威尔

股票代码：688551

投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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 _____
参会单位	国金证券、广发基金
时间	2023年9月5日
会议地点及形式	腾讯线上会议
公司接待人员名单	董事会秘书、财务总监 葛彭胜先生 总经理助理 郑家琳女士 证券事务代表 张燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司董事会秘书葛彭胜先生针对公司历史沿革、发展战略、业务布局以及2023年上半年经营情况向参会人员进行了介绍。</p> <p>二、问答交流</p> <p>1. 在功率半导体领域，公司也是提供检测设备吗？</p> <p>目前公司在功率半导体领域出货仍是以测试设备为主，同时也有向功率模块的封装测试产线延伸，比如键合机、划片机等关键设备通过资本投资等方式进行了布局。目前，功率模块封装测试产线已有雏形。</p> <p>2. 小功率的技术难度是不是要高于大功率？小功率相比大功率市场空间更大，公司为什么一开始以大功率切入？</p>

从技术上看，大、小功率测试电源设备都是基于电力电子变换技术，测试电源设备需要精确测量电压和电流，功率较小的情况下测试难度会更高，所以小功率测试电源相比较大功率在技术难度上是要高一些。但是，近些年受益于国内电力电子技术水平的快速发展，目前在小功率测试电源的研发和生产已有充分的技术基础，尤其是以碳化硅、氮化镓为代表的新技术、新材料的出现，后发优势凸显，加之国内新能源行业的快速发展，国内小功率测试电源迎来新的发展机遇。

公司成立之初先以大功率测试电源切入，主要是：一方面，抓住国内大功率测试电源的市场空白，差异化竞争更有利于公司站稳脚跟；另一方面，当时的小功率测试电源市场竞争格局主要以 Ametek、Chroma、菊水电子、EA 等境外品牌为主，其在小功率测试电源领域已发展多年，产品丰富度、分销渠道、品牌影响力等方面有较大的先发优势，当时公司作为一个初创公司，与之竞争难度较大。

随着公司不断发展，尤其是上市后，基于长期的技术积累，加上有了一定的资金，借助上市公司平台，也招募了一批专业的人才，公司开始加大对小功率测试电源的研发投入，不断完善产品序列。目前，公司小功率测试电源已基本达到境外品牌的同等技术水平，新技术、新材料的应用，甚至部分产品的性能已优于境外品牌。

3. 大小功率的竞争对手有哪些？公司竞争力怎么样？

大功率测试电源领域主要以国内品牌为主，主要竞争对手有爱科赛博、山东沃森等；小功率测试电源领域目前主要还是以境外品牌为主，主要竞争对手有美国 Ametek、德国 EA、日本菊水电子、中国台湾致茂电子以及艾德克斯等。

在大功率测试电源领域，公司大功率产品已经是国内领先名牌，市场占有率居于前列；在小功率测试电源领域，公

司小功率产品的竞争优势：（1）公司小功率测试电源已基本达到境外品牌的同等技术水平，虽然布局相对较晚，但后发有后发的优势，在产品开发中直接采用新技术、新材料等作为起点，产品体积更小、功率密度更大，部分产品性能指标更加优越；（2）公司小功率测试电源在产品性能同等的情况下，性价比、本地化服务等方面优势明显；（3）在设备国产化的大背景下，下游客户自主可控意识增强，国内品牌迎来好的市场机会，发展空间广阔。

4. 小功率测试电源领域，台资品牌有在内地设厂吗？

致茂电子在台湾生产，内地没有工厂；艾德克斯工厂在南京。

5. 公司对小功率测试电源明后年的发展怎么看？

公司小功率测试电源目前主要是以直销的方式在现有熟悉的光伏、储能、电动汽车等领域销售，随着公司小功率测试电源产品线和分销渠道的完善，由直销转为分销，借助分销商的渠道优势，将会进入到更多的行业，进一步扩大应用领域，从而实现销售规模的进一步增长。因此，公司对于小功率产品明后年的发展还是比较乐观的。

6. 公司氢能板块的布局怎样？

在氢能领域，公司主要围绕用氢端燃料电池和制氢端电解槽两大核心应用场景提供测试系统。

用氢端主要以燃料电池电堆、燃料电池发动机测试系统为主，同时前瞻性布局燃料电池规模化生产后用于产线测试的燃料电池电堆活化测试台；制氢端主要以电解槽测试系统为主，兼容 PEM、ALK、AEM 三种技术路线。

7. 从公司今年订单情况看，电解槽需求更旺盛还是燃料电池需求更旺盛？

从上半年历史数据来看，还是以燃料电池为主导，燃料电池和电解槽的订单比例大约是 2:1；从目前市场需求端来看，

	<p>燃料电池和电解槽的需求预计各占 50%左右。</p> <p>8. 氢能板块产品的交付周期大概多长？</p> <p>燃料电池发动机、燃料电池电堆交付周期一般 3-6 个月，复杂的系统可能会更长一些；电解槽测试系统由于定制化程度更高，交付周期要更长一些，一般要 6 个月以上。</p> <p>9. 公司在功率半导体领域的客户有哪些？</p> <p>目前功率半导体领域客户主要有中车时代电气、安世半导体、罗姆、联合汽车电子、中芯国际、上汽英飞凌、臻驱科技、扬杰科技等。</p>
附件	无