

昆山国力电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-012

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 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	线上参与公司 2023 年第三季度业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 11 月 15 日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长 尹剑平 总经理 黄浩 董事会秘书 张雪梅 财务总监 李平 独立董事 陆利康
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 领导好，22 年年报披露，公司半导体真空电容器已在国内半导体领域主流客户中批量应用，请问公司产品直接供应半导体设备厂，还是通过下游各家射频电源厂供应半导体设备厂商？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司的真空电容器有直接供应给半导体设备厂，主要客户包括北方华创、中微半导体设备（上海）股份有限公司；同时，公司的真空电容器也有供应给射频电源厂，包括四川英杰电气股份有限公司、深圳市恒运昌真空技术有限公司。公司真空电容器除了销售给半导体设备厂和射频电源厂外，还销售给半导体设备维修商，包括上海财盈半导体股份有限公司等。感谢您的关注。</p> <p>2. 请问国内半导体用可变电容器是否有其它竞争对手？日前披露英杰电气今年新增半导体设备用射频电源新增 5000 万订单，作为公司重要的下游客户之一，是否由公司提供相应真空电容器？</p>

答:尊敬的投资者,您好!在真空电容器方面,公司主要竞争对手均为国外品牌,但公司产品具有耐压高、承载电流大、损耗小、寿命长等特点,在性能参数等方面与国外竞争对手基本相当,且生产成本较低。四川英杰电气股份有限公司先前在光伏风能及储能领域与公司有合作,2023年公司与英杰电气在射频电源领域也开始合作,合作的主要产品为公司生产的真空电容器。感谢您的关注。

3. 根据可转债招股说明书显示2022年,华为技术为公司第五大客户销售收入2087万元,想请教一下其中向华为提供的新能源车、风光储以及半导体业务中那块占比最大?另外今年前三季度是否有在半导体业务中加大与华为技术的合作?

答:尊敬的投资者,您好!2022年,公司与华为技术的合作占比最大的领域为新能源汽车,主要合作的产品为直流接触器,2022年公司与华为技术有小部分的半导体业务的合作。2023年,公司与华为公司在半导体领域合作研发的产品已经基本完成测试及小批量验证,预计在2023年第四季度的供货量会有所增加。感谢您的关注。

4. 公司公众号显示,公司648mhz大功率速调管获得验收通过,了解一下该项目从何时开始以及会给公司带来多大营收,以及后面启动的二期项目规模与一期有多大变化?

答:尊敬的投资者,您好!该项目是从2020年开始的,2022年6月公司的速调管交货进入测试阶段,在2023年7月,公司648mhz大功率速调管测试的所有指标均达标。后面启动的二期项目会将一期的100kW功率提高到500kW,而这里面主要用到的就是公司648MHz的速调管。如后续项目研发和量产进程顺利,预计对公司将会有一定的业绩贡献。感谢您的关注。

5. 请问公司启动成都研发中心是出于哪方面的规划?

答:尊敬的投资者,您好!2023年10月,公司成都研发中心正式启用。依托西部中心的科技实力及行业资源,成都研发中心的设立是公司研发之路上的新征程。未来,公司将依托成都研发中心更好的为航天航空客户提供技术支持和服务。感谢您的关注。

6. 请问公司新能源别用多合一控制盒相较于高压直流接触器对下游车企来说会带来哪些方面的功能优势与降低成本的优势,是否需要较长时间的认证周期才会贡献营收,目前市场上宏发股份或者其它竞争对手是否有类似的产品?

答:尊敬的投资者,您好!关于新能源用多合一控制盒,依托于全新一代Y系列继电器,控制盒实现了集成化,模块化,小型化,能够满足客户降体积、降重量及降成本的需求。目前公司已经完成平台设计,可以快速推向市场,并在适配客户参数接口的情况下,预计明年可以实现量产,产生收益。感谢您的关注。

7. 公司第三季度风光储领域产品销售与订单较去年同期是否出

现较大变化

答:尊敬的投资者,您好!公司第三季度风光储领域产品销售收入与订单较去年同期相比略有增加。感谢您的关注。

8. 二季度财报披露上半年研发增长 55%(新增了半导体精细化电容器,新能源车用控制盒以及 y 系列接触器,储能大电流接触器等几个能快速提升公司竞争力的产品),公司第三季度单季度研发费用却较去年同期减少 24%,其中变化主要出于哪方面的考虑?

答:尊敬的投资者,您好!2023 年第三季度,由于公司股权激励首期归属完成后,公司股份支付费用较去年同期相比有所下降。另外,由于研发项目阶段的影响,2022 年第三季度处于高投入期。2023 年前三进度,公司整体研发投入较去年同期增加了 17.32%。感谢您的关注。

9. 领导好,传统能源的交流接触器中公司主要聚焦于中压、低压的原因是?市场空间如何?

答:尊敬的投资者,您好!目前公司主要交流接触器产品型号以中低压为主,在柔直输电领域较为集中。公司产品聚焦于中低压领域主要是公司产品应用场景和客户需求决定。未来公司将立足于不断提升技术水平,在扩充产品线、储备研发新产品型号和产品集成模块的同时,重点开拓柔直输电、新能源等市场规模大、发展潜力较高的细分市场领域,不断提升品牌竞争力,逐步由单一产品的供应商向行业应用集成和解决方案的提供商转变。感谢您的关注。

10. 公司如何应对原材料价格波动对毛利率的影响?

答:尊敬的投资者,您好!目前公司随大宗商品波动比较大的产品序列,大部分都和下游客户形成了联动刷价机制,这样让大宗商品波动产生的成本变化能快速的传递给下游客户,降低了材料的成本的变化对于经营指标的影响度。感谢您的关注。

11. 小型真空密封交流接触器主要应用于哪些领域?公司目前的产能有多少?

答:尊敬的投资者,您好!公司生产的小型真空密封交流接触器主要应用于光伏风能及储能、柔直输电等领域。公司小型真空密封交流接触器为公司 2023 年发行的可转债募投项目之一,该募投项目目前仍在建设当中,尚未实现产能,该募投项目建设完成后预计可以达到每年 150 万只的产能。感谢您的关注。

12. 请问:公司与华为有什么合作?

答:尊敬的投资者,您好!公司与华为在新能源车、风光储以及半导体业务领域均有合作,合作的产品包括直流接触器、真空电容器、真空继电器。感谢您的关注。

13. 贵司在新能源汽车领域的市占率有多少?未来如何提升?

答:尊敬的投资者,您好!根据最新的中国汽车工业协会数据和公司直流接触器的销量数据统计,在新能源汽车及充电设施领

	<p>域，公司直流接触器的市场占有率约为6.1%-8.07%。作为直流接触器市场的主要参与者，公司致力于持续提升市场份额及行业地位。2023年6月，公司IPO募投项目“高压直流接触器生产项目”已经达到预定可使用状态，另外随着公司可转债募投项目“新能源用直流接触器扩建项目”的实施，一方面有助于公司拓展直流接触器的产品品类，以满足下游客户的多样化需求；另一方面也有助于公司扩大生产规模，提高大规模交付能力，缓解产能不足。同时在新能源汽车领域快速发展的背景下，通过上述募投项目的实施布局下一阶段产能，可以在巩固公司市场份额的基础上进一步提升市场占有率，提升公司的盈利能力。感谢您的关注。</p> <p>14. 在新开拓的在光伏风能及储能领域中，公司如何快速提升市占率？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司进入光伏风能及储能市场的时间相对较短。2022年末，公司开始实施“风光储及柔直输配电用交流接触器生产项目”，项目达产后将形成交流接触器165万只的规模，有利于提高交流接触器市场竞争力及市场占有率。未来，公司在保持原有客户良好合作基础上，不断加大对新客户、新市场的开拓力度。同时公司将加大对于交流接触器产品的研发投入，持续创新和改良产品，以提升产品的竞争力，从而不断提升公司产品的市占率。感谢您的关注。</p> <p>15. 请问公司海外市场战略是什么？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司产品外销出口至美国、欧洲等多个国家和地区，海外市场是公司重要的收入来源之一。公司具有稳定的销售团队和销售网络，根据产品的特征、用户的需求等因素，建立了完善的销售体系和销售布局。在海外市场，公司通过设立海外办事处等形式，确保能够及时、高效、灵活、快速地响应客户需求，不断拓展营销渠道，为客户提供高品质综合服务。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年11月15日