

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：2024-005

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	线上参与公司 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 05 月 27 日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
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. 今年公司研发投入预算较 23 年变动情况如何？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！2024 年公司的研发投入预算较 2023 年略有增加，主要因为随着全球范围内电子真空器件在各应用领域不断渗透，特别是在半导体、航空航天及大科学工程等领域，新技术、新材料不断涌现。公司增加研发投入，旨在保持技术领先，抓住行业前沿，推出更具竞争力产品。感谢您的关注。</p> <p>2. 为什么近期股价暴跌，是不是公司要爆雷？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，股价的波动属于二级市场行为，股价波动受宏观经济环境、行业周期、市场情绪、资本活跃程度等多方面因素共同影响。公司目前没有应披露而未披露的有关事项，感谢您对公司的关注！</p> <p>3. 公司在报告期内的主要业务板块有哪些，各自的收入和利润贡献情况如何？</p>

答:尊敬的投资者,您好!公司研发生产的电子真空器件产品下游应用领域主要为新能源汽车及充电设施、航天航空及军工、半导体设备制造、光伏风能及储能、传统能源、安检、辐照等领域,其中直流接触器下游应用领域为新能源汽车及充电设施、航天航空及军工;接触点组下游应用领域为新能源汽车及充电设施;真空继电器下游应用领域为航天航空及军工、半导体设备制造;交流接触器的下游应用领域为光伏风能及储能、传统能源;真空开关管的下游应用领域为传统能源;真空电容器的下游应用领域为航天航空及军工、半导体设备制造;真空有源器件的下游应用领域为安检、辐照、大科学工程。2023年度,公司直流接触器的产品收入为262,049,835.73元,产品毛利率为29.36%;真空继电器的产品收入为125,084,900.54元,产品毛利率为67.00%;交流接触器的产品收入为118,212,530.16元,产品毛利率为21.58%;接触点组的产品收入为59,795,490.73元,产品毛利率为31.31%;真空开关管的产品收入为38,899,212.57元,产品毛利率为20.88%;真空电容器的产品收入为40,280,309.58元,产品毛利率为39.11%;真空有源器件的产品收入为29,762,222.68元,产品毛利率为49.59%。感谢您的关注。

4. 电子真空器件制造行业的整体发展趋势是什么,公司如何应对这些变化?

答:尊敬的投资者,您好!电子真空器件的主要应用场合多为高频、高压、大电流等严苛环境,近年来,随着其在航天、军工、半导体、新能源汽车、光伏风能等对核心器件使用寿命要求较高领域的应用需求不断拓展提升,为了适应多等级电力环境,保证设备的使用寿命,对电子真空器件的机械寿命和电寿命都提出了更高的要求。同时,电子真空器件应用的电压等级越高,使用过程中加载在电子真空器件上的总功率也越大,产品失效造成的破坏性亦相应增大。因此要求电子真空产品的生产厂商具有较强的可靠性设计能力,不断降低制造缺陷,并通过严格控制元件器件筛选和评价、产品的检验和试验手段来提高产品的可靠性。随着国家工业战略对于解决核心基础零部件产品性能和稳定性的关键共性技术目标不断深化,对国防军事装备和高端装备制造实现自主保障并发展创新的需求不断提升,电子真空器件以提高频率、功率、效率、可靠性和延长寿命为目标,向拓宽频带、减轻重量、小型化和改善特定性能方向发展。公司将持续加大研发投入,针对半导体、新能源、航空航天等领域的高要求,开发高性能、定制化电子真空器件。采用先进材料、精密制造技术,提升产品性能,如高真空度、耐高温、高频率特性,保持技术领先。感谢您的关注。

5. 新能源汽车及充电设施领域的业务发展情况如何,未来的增长潜力在哪里?

答:尊敬的投资者,您好!2023年上半年,公司新能源用直流

接触器面临一定的产品降价压力，具体的降幅视不同的产品、不同客户等而有所不同，同时国内客户普遍存在产品去库存的情况，导致上半年公司在新能源汽车领域的收入不达预期。2023年下半年，随着公司降本增效及客户需求不断提升，2023年下半年公司在新能源汽车领域的销售呈现逐季度向好的趋势。2024年第一季度，国内新车销量672万辆，同比增长10.6%，其中新能源汽车同比增长31.8%，公司新能源汽车业务量较去年同期大幅增长。同时，公司直流接触器的产品类型也在不断扩充，以满足不同消费群体的多场景的需求。公司在直流接触器基础上为客户提供整体解决方案的电子模块类产品，即新能源车用控制盒产品，控制盒在推出以来在市场获得了快速推广，目前主要客户包括上汽集团和宁德时代等，预计控制盒产品在2024年会对销售收入形成一定贡献。2023年公司也推出了Y系列高压直流接触器产品，是基于800-1000V直流电压等级开发的一系列产品组合，实现了降本、小型化、轻量化的先发优势，目前也正在逐步推广应用当中。感谢您的关注。

6. 在航天航空及军工领域，公司的产品有哪些竞争优势，市场份额有变化吗？

答:尊敬的投资者，您好！公司是进入航天航空及军工市场较早的国产特种业务真空继电器供应商，近年来又陆续开发了特种业务直流接触器市场，产品型号和应用场景不断扩充，销售收入稳步提高。航天航空及军工装备市场对供应商的遴选极为严苛，需提前经过特种业务产品认证，并严格控制产品研发、生产及测试等各个环节，准入门槛较高，一旦选定供应商则不轻易更换。感谢您的关注。

7. 半导体设备制造领域对电子真空器件的需求增长情况，公司如何抓住这一机遇？

答:尊敬的投资者，您好！随着国产替代需求不断提升，电真空器件在半导体、国防军工、大科学等领域的应用比例会进一步提高，未来市场空间将持续扩大。在半导体设备制造领域，公司是国内半导体设备电子器件发展较早的供应商之一，公司产品广泛应用于等离子体刻蚀、增强气相沉积、气相清洗等设备中。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，且价格更具优势。未来，公司将通过质量管理和精益生产多种方式，提升真空电容器产品的良率，减少浪费，优化成本，增强企业的市场竞争力。同时，公司也将积极开拓海内外半导体领域客户，不断建立产品品牌影响力，从而有效扩大公司在半导体领域的国内外市场份额。感谢您的关注。

8. 公司在光伏风能及储能领域的业务拓展情况，以及未来的市场策略是什么？

答:尊敬的投资者，您好！公司紧抓国家政策机遇，优化产品

结构，重点布局光伏、风能及储能市场。2023年度，公司持续开发更高效、低成本、高性能的交流接触器和真空开关管产品，提升市场竞争力。公司通过与行业内知名下游企业如阳光电源、特变电工、新风光等建立合作，配套设备供应，逐步树立了品牌在光伏风能市场的知名度，增强了市场占有率。为应对日益增长的市场需求，公司通过发行可转债等方式，加大投资，扩大生产规模，提升产能，丰富产品系列，满足快速发展的光伏风能及储能市场需求。未来，公司将通过供应链整合、持续推进募投项目“风光储及柔直输配电用交流接触器生产项目”建设，深化现有市场的同时，积极拓展海外市场，利用全球新能源转型契机，尤其是欧洲、北美、东南亚等高需求增长地区。公司将抓住全球能源转型的机遇，强化客户服务体系，实现公司长期可持续发展。感谢您的关注。

9. 去年研发投入方面有哪些重点领域，研发成果转化情况如何？

答:尊敬的投资者，您好！报告期内，公司继续深耕原有技术，依据市场情况和产业技术发展方向拓展产品品种；同时积极向下游应用领域延伸，开拓产品门类，为企业后续发展提供技术推动力。具体进展如下：完成新领域新型高压继电器的研发，其中新型快速高压继电器和高振动量级小型真空继电器获得客户认可，开始批量应用；进行高性能精细化真空电容器及配套的马达驱动、控制系统研发，产品开始小批量交付，满足国内半导体产业高端应用需求；进行新一代Y系列车载高压直流接触器、400-900kW系列化储能高压大电流接触器等高压直流接触器开发，完成小批量交付，配合新能源领域客户进行产品升级换代；完成双解耦板载式交流接触器的开发，匹配交流接触器在新能源领域新的应用场景，进行高原型快速旁路开关等交流接触器的研发，促进交流接触器在输配电领域的应用；完成大功率S波段磁控管、大功率速调管、高功率耦合器等有源电子真空器件的研发，满足加速器、大科学等领域应用；进行钨钨阴极研制，自研阴极开始在公司有源器件产品上配套使用，提升了有源器件关键部件自主可控能力；开始高效率高功率速调管、高功率电子源、单焦点高压X射线源、5MW高功率磁控管、15KW连续波磁控管等新的有源器件研制，匹配新领域的需求；进行无线化集成高压控制盒、大功率高压直流智能配电系统等直流接触器下游延伸产品的开发，产品获得客户认可，性能满足客户要求。感谢您的关注。

10. 领导们好，2024年是否已在规划研发新的产品或拓展新的市场？

答:尊敬的投资者，您好！2024年度，在新能源汽车领域，公司启动研发Glactor接触器，基于1000V以下电压平台开发的开关、载流、分断保护和短路保护功能集成一体化的控制器件；同时基于Glactor接触器研发IBDU智能控制盒模块，具有集成度高、小

型化、轻量化、低成本的优势，致力打造新能源电气控制与分配的系统解决方案；在航天航空及军工领域，公司积极响应并深度践行“军民融合”国家战略，针对特定客户的定制化需求，公司投入大量研发力量，精心设计并制造了一系列高性能、高可靠性的控制盒产品，2024年特种业务控制盒产品也将批量交付；在风光储领域，公司配合国内光伏、储能领域龙头企业，推出270A双解耦板载式交流接触器、1500V等级高压密封直流接触器；配合大风电设备，提供了R3200A等大电流的真空旁路开关等新产品，上述产品已经通过用户试用，开始小批量推广；在大科学工程领域，公司正在研发基于超构材料技术的324MHz大功率长脉冲速调管，可以大幅缩小速调管体积，减少制造成本。650MHz的高效率连续波速调管已经完成了脉冲测试，效率达到了77.2%，同时还在研发降压收集极技术，能够进一步提高速调管效率，助力大科学装置的节能高效运行。2024年度，公司将持续完善上述产品方案，同时按照客户需求定制化研发设计新的产品。公司将利用自身在电子真空器件行业深耕多年的陶瓷材料技术优势，依托电真空产业平台，不断满足下游客户在多种应用领域的需求。同时，公司也将密切关注国际市场动态，基于市场调研结果，决定是否在境外直接投资建厂，以实现长期的国际扩张和持续增长。感谢您的关注。

11. 请问公司在国内外市场的布局和销售策略有何不同？

答：尊敬的投资者，您好！公司在国内外市场均有布局，2023年度，公司在国内市场的营业收入为538,887,643.21元，在国外市场的营业收入为135,196,858.78元，其中国外市场的客户分布在日本、韩国、美国等多个地区。公司根据不同地区客户特性，制定销售策略，如欧美注重品牌、质量，国内侧重性价比，中东非洲可能重视耐用性。公司在国内市场与国外市场的策略差异性，本质上是根据市场需求、文化、政策、法律环境、客户习惯等差异的适应与调整，以最大化市场份额和品牌影响力。感谢您的关注。

12. 过去一年公司在环保和可持续发展方面有什么措施和成就吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司一直注重对环保的投入，生产过程中产生的废水、废气、污泥等废物经处理后符合环保要求。公司在实施建设项目中，依法严格执行《环境影响评价法》以及环境保护设施与主体工程同时设计、同时施工、同时投产使用的“三同时”制度。实施污染物总量控制及贯彻以防为主、防治结合的原则，对所产生的各种污染物进行有效治理，保证达标排放；公司编制了《昆山国力电子科技有限公司突发环境事件应急预案》《昆山国力电子科技有限公司突发环境事件环境风险评估报告》及《昆山国力电子科技有限公司突发环境事件环境应急资源调查报告》，并于2023年2月在苏州市昆山生态环境局进行备案；根据法律法规及相关部门的规定和公司的实际情况，制定了环

填自行监测方案，并向生态环境局备案。按照相关法律法规委托有资质的第三方公司每年定期对废气、废水和噪声进行监测，确保污染物达标排放。未来公司将结合实际生产经营及发展情况，加大对环保的投入，提高污染物处置能力以保证公司生产经营符合相关环保要求及规定。感谢您的关注。

13. 公司的股权激励计划是如何设计的，对员工的激励效果如何？

答:尊敬的投资者，您好！为了进一步建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注和推动公司的长远发展，在充分保障股东利益的前提下，按照激励与约束对等的原则，根据《公司法》《证券法》《上市公司股权激励管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《科创板上市公司自律监管指南第4号——股权激励信息披露》等有关法律、法规和规范性文件以及《公司章程》的规定，制定了股权激励计划。公司在报告期内归属了部分2022年限制性股票激励计划股份，具体详见公司于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的相关公告。参与本次激励的关键岗位人员、核心技术人员、中高层管理人员在报告期内无重大人员变动，有效激发了员工潜能，促进企业长期稳定发展。感谢您的关注。

14. 如何应对行业内的竞争加剧，特别是与国际知名企业的竞争？

答:尊敬的投资者，您好！在面对市场竞争不断加剧的形势下，公司积极应对，建立全面的预算管理体系，加强成本控制，严格控制产品成本与非销售费用，同时通过新设立的精益规划部和战略采购部降本增效，提升营运水平，保证公司在毛利率水平降低的同时能够有较高的盈利能力。报告期内，公司也研制开发了新能源控制盒产品及特种业务控制盒产品，通过加大研发投入，转向销售毛利率更高的产品，从而保证公司的持续盈利能力。在与国际知名企业的竞争中，公司通过技术创新、定制化服务、成本控制、品牌建设等多种手段建立自身的竞争优势，逐步提升市场份额，实现可持续发展。感谢您的关注。

15. 面对原材料价格波动，公司是否有相应的措施来控制成本和维持利润率？

答:尊敬的投资者，您好！公司生产所需原材料主要为金属零件及材料、线圈、瓷件、触头等，其中金属零件及材料占比较大，且主要原材料采购价格受铜、银等金属价格影响较大。公司与供应商建立长期合作关系，签订固定价格或浮动价格合同，锁定原材料成本，减少短期价格波动影响。同时，公司加强市场监测，建立原材料价格波动预警机制，提前准备应对策略。最后，公司通过精益生产、自动化、整合集团供应商资源等多种手段，在原材料价格波

	动的市场环境中，有效控制成本，维持利润，保护企业财务健康。 感谢您的关注。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2024年05月27日