

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：2023-005

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 checked="" type="checkbox"/> 一对一交流 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及 人员名称	东方证券、中信建投证券、中信证券、广发证券、天风证券、国泰君安证券、海通证券、民生证券、招商证券、东吴证券、南方基金、博时基金、嘉实基金、中银基金、银华基金、兴证全球基金、CPE 源峰、万家基金、博道基金、长盛基金、富国基金、汇添富基金、兴银基金、海富通基金、中保投资、浙江省发展资产经营公司、东方红资管、华夏未来资管、太平洋资管、中国人保资管、中国太平洋保险、海雅金控、招银理财、建银国际等众多机构，总计 178 位投资者。
时间	2023 年 10 月 31 日
地点	进门财经线上交流平台
公司接待人员姓名	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;"><b>第一部分：</b></p> <p style="text-align: center;">公司已于2023年10月27日晚间在上海证券交易所网站（<a href="http://www.sse.com.cn">www.sse.com.cn</a>）披露《公司2023年第三季度报告》，交流会上，公司管理层对2023年前三季度业绩进行解读，并介绍公司经营情况、未来战略等。</p> <p style="text-align: center;"><b>第二部分：问答环节</b></p>

**Q1：公司第三季度的毛利率相比第二季度有所波动的原因是什么？公司如何展望第四季度的业绩？未来如何维持毛利率稳定性？**

**答：**毛利率主要受到售价和成本两方面因素的影响，售价方面主要取决于市场的竞争，公司第三季度部分产品降价，对毛利率带来一定的不利影响，成本方面，主要是芜湖花津工厂第三季度处于产能爬坡阶段，对毛利率有一定的影响，但影响是短期的。

公司预计，随着成本端的短期不利因素逐步消除，公司第四季度业绩将有所回升。

未来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。

**Q2：公司第三季度境外收入占比有所下降的原因是什么？如何展望公司未来的境外市场？**

**答：**公司第三季度境外收入占比下降的主要原因是欧洲放假对公司境外市场的影响所致。

展望未来，公司仍将坚定并积极践行“走出去”战略，参与全球新能源汽车市场的竞争。公司目前已向境外知名车企Stellantis集团量产销售车载电源集成产品，并取得雷诺、阿斯顿马丁等境外车企定点；2023年9月，公司荣获Stellantis集团颁发的2023年度“中国区年度供应商奖”，是对公司持续创新能力和企业价值的认可，对公司产品的品牌全球化和境外市场布局起到积极作用。公司将会进一步落实战略布局，持续接触境外客户，以寻求更多的合作机会。未来，公司希望境外收入占比能进一步提升。

**Q3：近期整车厂之间存在价格战的情况，是否会给公司未来的产品价格带来一些压力？公司与整车厂之间的产品年降幅度大概是多少？**

**答：**整车厂之间的价格战会给公司产品价格带来一定压力，一方面，整车厂的成本控制压力会向供应商传导，另一方面，随着各供应商产品不断研发迭代，各供应商在同样规格的新项目的报价会渐渐降低，这都会给公司产品价格带来压力。

公司将持续加大研发投入，不断开发出高附加值的新产品，让公司的产品更具有竞争力，通过技术降本来应对竞争。

公司与整车厂客户之间的产品年降幅度取决于市场竞争、原材料供应情况等因素的综合影响。

**Q4：公司第三季度的出货量是多少？公司的产能规划如何？目前的产能利用情况如何？**

**答：**公司2023年第三季度产品出货量大约为70万台。第三季度车载电源产品结算的销量约为50万台。2023年产品单价较2022年略有上涨。

公司2022年车载电源的标准化产能约为162万台，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，目前正处于产能爬坡阶段，达产后预计实现新增产能为120万台/年。芜湖花津工厂的新增产能将为公司后续进一步扩大业务及生产规模提供坚实基础。

**Q5：公司第三季度研发投入上升的原因是什么？未来的研发投入规划如何？**

**答：**公司2023年1-9月累计研发投入为1.97亿元，超过去年全

年。2023年第三季度，随着公司客户定点项目增加，新一代产品研发，以及研发人员有所增加，研发投入持续上升。

在研发上，公司根据需求定制化和多样化的特征，建立了以客户定制化需求为导向和以技术平台为基础相结合的研发模式。以客户定制化需求为导向的同步开发模式中，公司会根据未来取得定点项目的情况进行研发资源的规划调整；在以技术平台为基础的产品开发模式中，主要研发人员及团队相对稳定，产品按代数迭代。

**Q6：公司液冷充电桩模块业务目前进展如何？**

**答：**液冷充电桩模块产品与公司现有交流充电的车载电源产品能够形成一定的互补性，满足新能源汽车市场多样化的充电需求，具有较强的市场竞争力。公司的液冷充电桩模块已取得了极氪汽车、理想汽车等知名整车厂的定点，目前处于小批量客户试用和量产阶段。

2022年公司的液冷充电桩模块产品的销售收入为3,020.30万元。

**Q7：公司的800V产品获得了哪些定点？公司800V产品目前的进展如何？公司是否有向华为问界M9的800V平台供货？**

**答：**公司800V车载集成电源产品已获得小鹏汽车、理想汽车、岚图汽车等客户的定点，其中小鹏G9车型已于2022年第三季度上市。

800V车载集成电源产品的市场发展取决于整个新能源汽车行业的发展情况，包括整车厂800V车型的推出节奏、充电基础设施的配套建设等。对于整车电压平台从400V升级到800V，公司的核心技术依然适用，配套开发800V车载电源产品并不存在

技术障碍。2022年公司配套800V车型的车载电源集成产品收入为2,897.13万元，具有一定的先发优势和经验积累。

公司目前没有给华为问界M9的800V平台供货。

**Q8：公司第四代产品在成本、体积、性能等方面有哪些竞争优势？**

**答：**公司以现有核心技术体系为基础，坚持自主研发，不断加强并优化产品设计。公司在售的车载电源集成产品“6.6 kW OBC+2.5 kW DC/DC”在售型号的重量较独立式车载充电机、车载DC/DC变换器相比减轻58.33%，体积功率密度达1.73 kW/L，高于同行业同类型产品，在研的新一代车载充电机系列产品具有高敏捷性、高迭代效率以及高性价比等特性，其体积、功率密度等核心指标参数将在老一代产品基础上提高25%-35%，并已达到可量产状态，目前新一代产品正在推出市场。未来公司将持续加大研发投入，不断开发出高附加值的新产品，高效满足众多客户、众多车型的多样化需求。

**Q9：公司在生产制造上的优势是什么？**

**答：**经过十多年的生产经验积累和工艺研发创新，公司在自动化生产、产能规模以及质量管控等方面形成了较强的生产制造优势。

在自动化生产方面，经过多年的生产经营积累，公司通过生产和测试环节中的软件算法、硬件设备等系统平台的调整以及灵活的产线配置计划、优秀的生产组织调配能力，可以实现产线在不同品类产品之间快速高效的生产调度、调试、切换，提高产线的产能利用率和运营效率。

	<p>在产能规模方面，公司通过自动化生产以及前期投资扩产建设，形成了领先优势的生产规模，并具备快速扩产能力，在保障客户供应链安全方面具有较强的竞争力。</p> <p>在质量管控方面，公司通过生产全流程管控实现了强大的质量管控优势。公司部署信息化工厂制造执行系统，对“操作人员、操作机器、使用物料”实现全方位追溯，实时监控生产进度和质量状况。公司部署了SRM系统，实现对供应商原材料的全生命周期管理。公司通过推行精益化和信息化管理，提高了生产过程和产品质量控制水平，强化了生产制造能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月31日