

证券代码：002837

证券简称：英维克

深圳市英维克科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-005

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 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"/> 其他 <u>进门财经</u>
参与单位名称及 人员姓名	博时基金、易方达基金、淳厚基金、交银施罗德、海富通、广发证券、中邮基金、摩根史丹利华鑫、中金资管、德邦基金、益民基金、中欧基金、银华基金、中天国富、长安基金、中加基金、长城证券、招商基金、财通资管、中融基金、中信资管、信达澳银、兴业证券、泰信基金、天风证券、天弘基金、万家基金、威灵顿管理、西部证券、信诚基金、朱雀基金、融通基金、上海信托、申万宏源、上投摩根基金、长江养老、泰康资产、申万菱信基金、泰达宏利基金、Manulife、招商证券、New Vision、浙商资管、NSR 新思路、Oberweis、中信建投、Pinpoint、安信证券、白犀资产、保银投资、醇厚基金、浙商通信、大成基金、丹羿投资、中海基金、淡水泉、德邦资管、鼎晖、东北证券、东方红、东吴证券、方正富邦基金、益恒投资、方正证券、峰岚资产、辅晟资产、富国基金、高华证券、歌汝投资、亘曦资产、广发基金、国君资管、国脉科技、国盛证券、国寿安保、人保资产、青骊、中国人寿、趣时、国泰基金、中银保险、国泰投信、国信证券、海创基金、海通证券、好奇投资、合正普惠投资、合众资产、和沅资产、和谐汇一、恒复、鸿道投资、华安基金、华福证券资管、华美国际、华融证券、华商基金、招商资管、华泰柏瑞、华泰证券、华夏基金、华夏久盈、汇添富、华夏未来、嘉实基金、建信基金、君康人寿、凯石基金、马可孛罗、民生通惠、Point72、诺安基金、诺德基金、平安资管、平安基金、平安资产、前海鼎智资产、浦银安盛基金、正圆投资、前海母基金、青骊、钦沐资产、上海玖歌、普行资产、龙远投资、同犇投资、汐泰、韶夏投资、新华资管、玄元、颐和久富、华润元大、懿坤资产、银河资管、涌容资产、中银基金、中再资产等 207 名投资者。
时 间	2021 年 10 月 26 日下午 15:30-16:47
地 点	进门财经
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：齐勇 财务总监：叶桂梁 副总经理、董事会秘书：欧贤华 证券办：王先月、刘羚

**投资者关系活动
主要内容介绍**

一、公司的业绩情况及整体情况简单介绍

(一) 公司 2021 年三季度总体业绩情况

公司 1-9 月份的营业收入 15.04 亿元，同比增长 41.44%；实现归母净利润 1.51 亿元，同比增长 23.79%。主要得益于：1、数据中心业务的收入强劲，大项目密集在 Q2 和 Q3 验收确认；2、储能配套的温控产品销售爆发性增长。

经营性现金流为 6,212.44 万元，较前期改善。归因于：1、公司加大回款力度；2、机柜温控占比提升的结构性贡献。

(二) 公司整体情况

公司自成立之初发展到现在，公司坚持基于散热技术和环境控制的技术平台不断拓展相关应用领域的业务。发展的过程中，我们在不同的领域积累了很多的行业经验，同时不断的丰富和优化公司的技术平台、市场平台、供应链平台。

公司十几年以来一直在稳健发展，复合增长率处于较高水平。“深刻理解客户需求”和“快速推出优质产品”是公司自成立以来打造的核心能力，公司不断的拓展现有业务的市场份额，并叠加新的业务增量，保证了公司不断发展的空间。以上都说明了公司发展模式的均衡性和稳定性，不会完全的受到单一行业波动的影响。

公司持续不断地加大研发投入，我们组建了自己的新技术研究院，聚集了国际顶尖的散热和环境控制有关的专家，进行前瞻性的研究，同时培育新的相关领域，这是保证我们技术和产品领先的重要基础。

二、问答环节

1、毛利率有所下降的原因？未来的趋势如何？

当前毛利率有所下降是多方面因素同时叠加的结果：（1）会计政策原因的运费影响；（2）大宗商品、电子元器件等原材料价格上涨，公司采取积极的设计优化、提前库存等有效措施，控制了影响的幅度。（3）限电对发货、成本和效率均有影响，公司自身是政府保障的重点企业，但上游供应商受影响较多。（4）不同毛利率水平的产品组合的影响。

上面的一些不利因素我们判断下阶段不会再恶化，同时我们通过产品

和工艺的设计优化措施的效果也将逐渐体现出来。加上一些新业务和新产品贡献比例的提升，这些都将是有助于毛利率水平的恢复。

2、储能相关的业务在 7-9 月营业收入多少？预计全年销售多少？2022 年有何展望？

公司储能配套的温控产品，需求快速爆发。年报时公司会有更详细的数据披露。因前阶段发货受到供应链和限电等，公司目前在手订单充足，公司积极做好供应链管理来应对四季度密集的发货需求。预计明年的市场需求将更快速增长。公司无论风冷、液冷，产品系列齐全，自 2012 年开始涉足储能配套，应用经验丰富，客户基础广泛，能很好地满足快速增长的客户需求。同时，公司基于整体的液冷温控技术平台，努力向核心客户推动端到端全链条的液冷解决方案。

3、原材料涨价对公司的影响如何？

大宗商品、电子元器件等原材料价格上涨，整体对公司有影响，公司前期有通过积极备货、优化产品设计和工艺流程等，以应对原材料涨价带来的影响，最终影响被控制在有限的幅度内。

4、公司储能业务的技术壁垒？

公司从 2012 年开始拓展储能业务，积累了丰富的应用经验。目前储能产品的复杂度、多样性及技术迭代要求越来越高，对供应商来说挑战是非常大的，整个储能系统还有着很多的优化及提升空间。随着应用的越来越广泛，公司不断根据客户的需求与建议去迭代产品，同时做一些联合开发及系统优化的工作。快速响应客户的需求以及技术创新迭代方面正是公司的优势。我们也和下游客户一起持续从各方面（比如行业的标准和规范，新技术导入应用等）来推动整个行业的进步。所以储能温控业务不是一个单纯的产品开发，我们更愿意从系统的角度来看这个竞争壁垒。

5、储能确认收入的大概周期？

公司储能业务目前主要是温控设备的销售，是储能系统的部件。一般发货后客户签收就确认收入。如果是出口海外的，根据报关单和提单来确认收入。所以需要安装调试验收的数据中心项目来说，储能配套温控产品的销

售确认周期是比较短的。

6、储能下游的客户有哪些？下游应用有哪些？

公司储能业务目前的直接客户主要是做储能系统的 EPC 厂商。目前比较多的应该场景是电网侧、发电侧（包括光伏、风电）的配套。

7、公司数据中心业务情况如何？行业增速情况？

公司数据中心业务持续增长，一方面原因是温控需求稳定增长（估计行业增速当前在 10%-20%），另一方面公司凭借着技术创新在大型云计算中心领域保持持续的领先。发展数字经济已经成为统筹中华民族伟大复兴战略全局和世界百年未有之大变局的国家战略，数据中心作为对数字经济的基础支撑，其建设需求将是持续的。数据中心能效、低碳的要求不断提高，将更多、更快地促进节能高效新技术的推广应用，如：蒸发冷却技术的不断演进升级、现有数据中心的能效提升改造、液冷方案的加速导入等等。

8、公司产能情况如何？

公司目前在深圳、中山、苏州、河北等地同时设有生产基地，各地的产线各有侧重、产能充足。与此同时，公司的供应链管理模式的也使公司的产能弹性较大，能有效应对一些突发性的需求高峰。三季度中供应链遇到的挑战并不在产能，而是在原材料的供应不稳定和价格波动、一些供应商的限电，以及出口海运运力紧张等。四季度的订单需求等都比较乐观，但来自供应链的挑战也会有。

9、公司拓展新的业务一般需要多长时间，或者是投入占比多少？

不同的业务差别较大，不太好用数字去估计。有的项目初期投入精力少，周期短，也一样成功进入该新领域，例如之前公司进入新能源车用大巴空调领域，投入就很小，并且很快转入该赛道，原因是公司在电空调技术和工艺积累方面优势明显，技术复用快；但像电子散热业务，投入比较大，周期也会比较长，这种属于平台性的产品，它本身整个的加工工艺、设计平台、市场平台都需要更长时间的磨合；还有一些像我们做的其他产品可能是技术创新的产品组合进行迭代即可，那这类平台性的产品可能就需要从材料开始研发，周期就会长，投入也会更大一些。

	接待过程中，严格按照相关规定与投资者进行了充分的交流与沟通，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2021年10月27日整理