

股票代码：002837

股票简称：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：2022-002

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、电话会议</u>
参与单位名称	<p>(排名不分先后) 广发基金、国联安基金、中欧基金、太平基金、国泰基金、富瑞金融、国寿安保、高华证券、华夏基金、博时基金、华泰柏瑞基金、华安基金、华宝基金、泰达宏利基金、海通证券、惠升基金、嘉实基金、南方基金、诺德基金、鹏华基金、融通基金、睿远基金、三峡资本、中邮基金、广发证券、申万宏源、万家基金、摩根士丹利、统一投信、天风证券、天弘基金、国泰君安、国投聚力、腾跃基金、华泰证券、摩根资管、泰康资产、泰康养老保险、国盛证券、国华人寿保险、万联证券、国海证券、国金证券、汐泰投资、兴全基金、安信基金、安信证券、和谐汇一、兴业证券、光大证券、易方达基金、银华基金、海南鑫焱创业投资、东北证券、东兴证券、富果投资、中邮理财、由榕投资、彬元资产、中银基金、东方基金、煜德投资、鸿道投资、易米基金、弈慧投资、奕图资本、大成基金、广州市玄元投资、君和资本、东吴证券、鸿道基金、国信证券、招商证券、彬元资产、浙商证券、中海基金、广东恒健国际投资、诺得基金、银河证券、华商基金、云禧投资、中加基金、中金公司、广东恒健资本、中加基金、翊安投资、中信建投证券、亘曦资产、盈峰资本、人寿养老、中信建投资产、人保养老、朱雀投资、招商信诺、圆信永丰、涌德瑞煊、日斗投资、睿目投资、盘京投资、钦沐资产、秋晟资产、中信证券、汇升同道、惠理基金、建信养老、聚鸣投资、君榕资本、聚信安盈、德邦证券、EFG Bank AG、Ortus Capital、King Street Capital、Kadensa Capital、China Everbright、Dalton Investment、Dymon Asia Capital、Power Pacific、Allianz、Marco Polo、Wellington Partners、LMR Partners、Rongsheng Holdings、Fidelity Management & Research、NSR、Teng Yue Partners、FACT</p>

	Capital LP、Bosvalen Asset Management、Ward Ferry Management、New Silk Road Investment、Jefferies、Allianz Global Investors、BNPP Asset Management、Eastspring Investmen、Fidelity International Ltd、Grand Alliance Asset Management、JP Morgan Asset Management、JQ Asset Management、NTF Asset Management、Pleiad Advisors、SVI Fund、T RowePric、WT Capital、Yiheng capital 等机构投资者。
时间	2022年4月26日、4月28日、4月29日
地点	进门财经平台及电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：齐勇先生 财务总监：叶桂梁先生 副总经理、董事会秘书：欧贤华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司的主要业务及经营情况介绍</p> <p>公司主要业务主要包括：机房温控节能（数据中心等应用）、机柜温控节能（储能、基站户外柜、电网、充电桩、工业自控等应用）、客车空调（电动客车、工程车换电等）、轨道交通列车空调及服务、电动冷藏车冷机、新业务（电子散热、健康空气环境管理、液冷散热平台等）。</p> <p>2021年年度营业收入22.28亿元，同比增长30.82%；归母净利润约2.05亿元，同比增长12.86%；归母扣非净利润约1.85亿元，同比增长19.14%；经营活动产生的现金流量净额1.80亿元，同比增长1750.91%；基本每股收益是0.63元，比上年同期是增长10.53%，稀释每股收益是0.63元，比上年同期是增长12.5%。2021年末总资产34.56亿元，同比增长22.49%；归属于上市公司股东的净资产18.57亿元，同比增长32.26%。</p> <p>2022年一季度营业收入约4亿元，同比增长17.10%；归母净利润约1268.62万元，同比下降59.26%；经营活动产生的现金流量净额5870.94万元，同比增长154.12%。</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q1：公司管理层如何评价2021年以及2022年一季度的经营情况？对2022年全年展望如何？</p>

2021 年公司实现了营收和利润均再创新高，再次延续了十余年的连续双增长。营业收入同比增长率达到了公司历年的偏高水平，但下半年原材料成本上升等因素影响了净利润的增速。成本压力延续至 2022 年未见回落，但有高位趋稳态势。2021 年公司营收的季节性与往年略有差异，上半年收入增速高于下半年，这也影响了 2022 年一季度营收的同比增速，尤其在 2022 年一季度由于深圳等城市的疫情影响了发货的背景下。此外，自 2021 年第三季度开始公司的经营性现金流净值连续三个季度均有不错的表现。

公司业务中的 To-B 的比重高，一般一季度由于春节假期等原因是需求淡季，而且一季度与当年整体的趋势相关性较低。To-B 业务的展开需要上游部件、公司自身、下游直接客户、可能还有下游的最终用户等多环节的供应、物流、现场安装等的协同配合，各地交错出现的疫情对业务的顺利展开提出挑战，也影响了效率和成本，但 To-B 业务的需求韧性显著。针对这种情况，公司积极应对，通过优化区域布局，加强供应链管理等措施来消除影响。

2022 年主要业务的需求较乐观，当前待发货的订单金额创新高，原材料成本有趋稳态势，内部优化成本效果逐步呈现，规模效应和管理改进期望改善费用率，新业务贡献加大……这些方面都构成了对全年运营的有力支撑。

Q2:数据中心业务毛利率下降的原因？公司有何应对措施？

公司的“机房温控节能产品”毛利率自 2021 年三季度开始有相对较大幅度的下降，2021 年全年为 23.37%（2020 年为 27.77%）。销售产品组合变化和竞争加剧等因素对毛利率有影响，但 2021 年主要的影响因素是由于大宗商品价格大幅上涨引发的原材料成本上升。不仅原材料，2021 年各方面的生产要素都在上涨，对制造业压力不小。

针对成本上升的压力，公司展开了一系列的积极应对措施：一方面坚持技术创新，优化产品设计来降本；同时公司也持续进行管理改进，提高运作效率来优化成本；此外也积极与客户沟通调整一些销售价格传导部分成本上涨压力。这些积极措施都取得了相应的成效，与一些同类公司公开披露的信息对比，公司数据中心毛利率的下降幅度相对较小。2022 年一季度公司所有产品的综合毛利率为 27.38%（2021 年三、四季度单季度分别为 28.40%和 27.23%），毛利率水平已有所控制。

展望 2022 年，我们看到对于数据中心新基建的政策是十分积极的，公司掌握、跟踪的数据中心市场需求是很旺盛的，公司在数据中心领域的产品技术积累储备和行业市场布局都很充分，并且与数据中心市场的新变化趋势契合，公司有信心能够继续保持在数据中心领域领先地位。

Q3：公司如何看待浸没式的和冷板式这两种（液冷）技术路径？哪种可能成为未来的主流趋势？

液冷作为应对高热密度、高能效的设备散热发展趋势已获得广泛共识。公司在液冷技术有整体全面的布局，包括冷板、浸没、喷淋各种基础技术平台我们的新技术研究院都在跟踪。冷板式液冷的供应链更成熟，服务器内的部件没有因液冷需要大的改变，只是对服务器和机房的结构布局会有影响。而浸没液冷技术对服务器的很多器件要求比较高，需要更多的验证和改变。浸没和冷板这两种技术各有所长，任何一种技术都有它自己的适用性，所以目前应该无法去评判哪种技术更好更领先或成为未来主流，当前更多取决于客户的选择。公司目前率先规模商用端到端全链条的冷板式液冷的原因是对散热服务的主设备的改变少，不光在服务器和数据中心，在高密度算力、储能、超级快充电桩、换电系统等领域均有客户的规模商用需求。

Q4：公司在储能方面的业务布局？能否分享储能行业的变化，以及公司如何去应对这些变化？从 2022 年全年的展望来看，公司储能业务是否还能保持较快的增长？

公司专注于储能系统的温控，也在努力扩展给下游储能集成商的交付范围。公司是业内最早涉足储能系统温控的厂商，风冷、液冷的相关产品系列丰富、齐全，技术和应用经验的积累深厚，客户覆盖度和市场份额高。作为行业内的领头企业，公司 2020 年全年的储能相关收入约 1 亿元，2021 年全年相关收入达 3.37 亿元，约为上年度的 3.5 倍。

2021 年开始国内外的储能行业持续快速发展，下游需求旺盛。液冷 PACK 的应用也在增长，但当前风冷仍然占国内的主要应用。液冷的解决方案在不断完善和成熟。2021 年下半年开始的电池及其他原材料成本上升对需求有一定的抑制及滞后影响，但在 2022 年 3、4 月开始国内的储能项目建设加快启动。

	<p>2021 年海运物流的紧张也对出口相关的交付有一定影响。此外随着需求的放大，国内市场的竞争加剧。</p> <p>公司坚持研发和技术创新，并持续不断地优化产品，充分利用既有的品牌优势和行业地位，抓住行业的高速发展机遇，公司有信心能继续快速扩大储能相关行业收入及对公司的经营贡献。</p> <p>Q5: 近期华东疫情比较严峻，对公司长三角生产情况的影响如何？公司是如何应对的？</p> <p>影响是肯定的，不仅在华东，多地也有不同程度的突发疫情的影响，但总体对公司的影响在可控范围内。公司目前的生产基地是多地布局（深圳、中山、苏州、上海、河北），各地的产线有交叉复用的安排，突发情况下可以进行调整，具备较强的抗风险能力，但对公司的供应链管理、成本、效率的确提出更高的挑战和要求。</p> <p>Q6: 新业务的情况？</p> <p>电子散热、液冷、充电桩、健康空气环境等新业务进展不错，新业务从布局到对经营有显著贡献需要一些时间，出于各种考虑上述的新业务公司都选择了内生式、平台式的发展方式。这几个领域已经培育了几年，现在感觉到收获期了。例如电子散热业务，需要我们技术理论的研究、技术的突破、工艺的改进，然后与客户的磨合和认证，前面几年我们做了大量的工作，到目前为止，公司已取得了好几家重要客户的供应商资格；例如液冷连接器也突破了多家重点客户；超级快充电桩方面，在 2021 年的基础上今年也在与几个头部客户在合作。基于这些情况，我们认为今年在新业务方面应该会给大家带来一些惊喜。</p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 04 月 29 日整理