

股票名称：科威尔

股票代码：688551

投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 _____
会议名称	2021 年年度业绩说明会
时间	2022 年 4 月 22 日
地点	上海证券交易所“上证路演中心” (http://roadshow.sseinfo.com/)
公司接待人员名单	总经理：蒋佳平先生 董事会秘书、财务总监：葛彭胜先生 独立董事：文冬梅女士 总经理助理：郑家琳女士
投资者关系活动主要内容介绍	1. 请问公司毛利率下滑的原因以及提升毛利率的措施有哪些？ 关于毛利率下滑原因要从几个方面来看：（1）公司产品测试电源行业成熟度增加、市场竞争加剧，客观经济规律，产品无法始终保持高毛利；（2）公司新的产品线，从单一电源单品延伸到测试系统、测试产线等，随着产品复杂度、集成度变高，业务类型的转变也会导致毛利下滑；（3）主要电子元器件成本升高。 关于提升毛利率的措施有：（1）提升部分核心零部件自制能力；（2）提升标准化程度，通过批量采购降低原材料成本；（3）技术迭代，推出更有竞争力的产品。 2. 《氢能产业发展中长期规划（2021-2035 年）》政策的发

布，请问对公司燃料电池业务板块有哪些影响？

首先，《氢能产业发展中长期规划》作为国家政策落地，增加了燃料电池行业发展的确定性并加大投资者的信心，在促进现有企业的研发和生产投入力度同时会吸引更多资本和企业切入行业进行布局，会快速加大测试设备市场需求，并有利于测试设备随行业发展的快速迭代。其次，氢能作为能源属性被提到战略和能源安全高度，会加速公司从“用氢”测试到“制氢”测试的布局的落地，电解槽的测试在近 2-3 年左右有望成为与燃料电池业务形成双轮驱动格局。第三，加强了公司研发投入的信心，“风口”行业有助于吸引更多高层次人才加入。

3. 公司收购的汉先科技公司目前的研发进展情况如何？

目前汉先科技已经完成手动键合机的样机开发，定位于高校、军工、科研院所的小批量、定制化键合需求，目前正在客户验证过程中，预计下半年能够产生批量订单；另外，公司储备的粗铝线键合机，正按照原披露时间节点积极推进中。

4. 请问今年半导体事业部的订单预期怎么样？除中车以外，还有其他半导体客户吗？

目前公司除提供针对 IGBT 模块功能测试的动静态测试设备外，布局的功率循环、HTXB 等可靠性测试设备也已经完成研发，目前这些设备正处于 Demo 阶段，如果顺利的话，将会带来新的订单和客户。但由于半导体设备的订单转换周期较长，从 Demo 转批量仍需要一点时间。

5. 从公司披露的年报中看到，2021 年度公司研发投入力度很大，请问公司研发投入的构成有哪些？

2021 年度，公司对于布局的重点领域以及相关研发项目的投入力度加大，2021 年总研发投入 4694.03 万元，其中，研发人员人工费用占比超过 70%，原材料等直接投入占比约

19%。

6. 请问公司今年在绿氢测试领域的有哪些布局或产品规划？

目前公司针对制氢领域的规划是：（1）向 500KW、50KW 等多功率段的电解槽产品提供测试设备，可以满足 PEM 电解水的变载、等压/差压工况要求及气体流量质量的精确测量和分析；（2）电解水单池测试仪，可以满足 PEM 电解水制氢的催化剂、膜电极、扩散层等验证开发测试要求，适合高校、科研院所和企业进行绿氢技术开发场景需求。后续随着产品成熟，公司计划陆续推出 MW 级别电解槽制氢测试设备。

7. 请介绍下公司小功率测试电源目前的进展情况以及应用场景。2022 年公司对小功率测试电源的市场预期是怎样的？

小功率测试电源是公司重点布局的业务方向，目前已有 C3000 和 S7000 两个基础系列，并且已经在电动汽车、光伏行业产生了小批量的订单，后续公司会在这两个系列基础上不断完善产品谱系；另外，还有其他型号的小功率测试电源产品也在样机研发阶段，预计下半年会推出市场，届时公司将通过本身渠道资源以及代理商等模式进行推广，但具体的市场预期还存在一定不确定性。

8. 请问与同行相比，公司的竞争优势在哪里？

公司是一家综合型测试装备公司，现有测试电源、燃料电池测试装备、功率半导体测试及智能制造装备三大产品线，服务于新能源发电、电动车辆、燃料电池、功率半导体等多个行业，不同的产品序列面临的竞争格局不尽相同。

在公司优势赛道大功率测试电源领域，公司拥有先发优势、丰厚的技术积累和较高的行业地位；在小功率测试电源领域，公司属于后进入者，主要是借助新技术、新材料和新工艺等与既有行业竞争者竞争（以进口品牌为主），没有历史包袱，同时具有性价比和服务优势；在燃料电池和功率半导体测试领域，这两个行业还处于起步阶段和国产替代初期，

	目前公司凭借价格优势和本地化服务逐步提升市场份额，但是与进口头部厂商相比，行业应用经验仍有欠缺，后续公司会持续深耕做好产品和技术迭代。
附件清单（如有）	无