

证券代码： 300745

证券简称：欣锐科技

深圳欣锐科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	欣锐
时间	2025 年 5 月 13 日 (星期二) 下午 15:00~17:00
地点	深
上市公司接待人员姓名	董事长, 总经理：吴壬华 独立董事：谭岳奇 财务总监：何兴泰 董秘：朱若愚 保荐代表人：张贵阳
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 1. 高管您好,能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 答：尊敬的投资者，您好！根据中国汽车工业协会统计分析，在政策和市场的双重作用下，新能源汽车持续快速增长。2024 年，我国新能源汽车产销分别完成 1288.8 万辆和 1286.6 万辆，同比分别增长 34.4%和 35.5%，新能源汽车销量达到新车总销量的 40.9%，较 2023 年提高 9.3%。其中，插混汽车销量占新能源汽车比例为 40%，较去年提高 10.4%。插混汽车的增长迅速，成为带动新能源汽车增长的新动能。目前我国新能源汽车正处于加速渗透阶段，2024 年渗透率增长至 40.93%。根据中国汽车工业

	协会数据，预计 2025 年我国汽车总销量 3290 万辆，同比增长 4.7%。其中新能源汽车销量 1600 万辆，同比增长 24.4%。我们相信凭借持续的技术创新、敏锐的市场洞察力以及有效的战略部署，公司能够抓住产业机遇，在电力电子的巨大市场，实现稳健的成长和发展。感谢您对公司的关注。 2. 高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 答：尊敬的投资者，您好！新能源汽车行业正处在快速发展的阶段，中国市场作为全球最大新能源汽车市场，政策支持与消费升级双轮驱动，2024 年渗透率已突破 40%，2025 年渗透率有望突破 50%，为公司车载电源业务提供长期增长空间。随着技术进步、消费者接受度提高以及政策支持，这一趋势将持续下去。我们相信凭借持续的技术创新、敏锐的市场洞察力以及有效的战略部署，公司能够抓住产业机遇，在电力电子的巨大市场，实现稳健的成长和发展。感谢您对公司的关注。 3. 25 年一季报显示，公司存货贬值减值高达 2100 万，请问这是偶发事件，还是公司供应链管理存在问题？接下来是否还会有大额的存货贬值减值问题？公司有没有改进应对措施？（可以参考威迈斯存货 8 亿，一季度减值 800 万，公司存货 5.5 亿，贬值却高达 2100 万）谢谢回复。 答：尊敬的投资者，您好！公司是根据存货的可变现净值来计提减值准备，25 年一季报公司计提存货减值高，是由于公司前期存货中定制化产品、长周期备货，而新能源汽车市场变化较快，公司基于谨慎性原则，对部分存货可变现净值进行动态评估，对存在贬值风险的部分存货进行计提减值准备，这是偶发性事件；公司已加强供应链的管理，通过加强客户订单数据与市场趋势洞察分析，加强客户订单的需求管理，从而保证供应链的有序性，同时对存货进行分级管理，通用型物料维持安全库存；将持续通过数字化升级与供应链韧性建设优化库存管理。感谢您对公
--	--

	司的关注。 4. 您好，作为公司财务总监，公司持续几年大额计提减值，金额远超行业平均标准。请问公司的财务体系管理是否存在漏洞？公司有没有什么应对策略，早日改变当下的恶化局面？ 答：尊敬的投资者，您好！公司产品所处主要行业，近几年的发展特点具有技术迭代快、政策敏感性高、上下游价格波动剧烈等特点，公司基于谨慎性原则计提减值的相关安排。目前，公司对存货进行风险预警机制强化，资产结构战略性优化等措施。感谢您对公司的关注。 5. 请问吴总，公司的产能利用率达到了多少？上海新工厂是否全面投产？在新能源的激烈竞争中，公司是否可以足额甚至超额完成公司设定的 2025 年的股权激励营收目标？ 答：尊敬的投资者，您好！公司 2024 年度综合产能利用率为 94.34%；公司正积极推进上海新工厂项目建设工作，确保募投项目稳步实施，以更好地满足未来市场需求。聚焦今年的规划目标，在市场拓展与客户开发端，我们将继续加强市场营销力度，特别是针对新能源汽车行业的快速增长，积极开拓新的客户群体，同时深化现有客户的合作关系，确保订单量稳步增长。在产品质量与研发端，公司计划通过不断优化现有产品线，提升产品质量和服务水平，并加快新产品的研发进度，具有竞争力的新产品，以满足市场需求并带动销售增长。在供应链管理端，为应对潜在的供应链风险，我们会进一步优化供应链体系，确保原材料供应充足且价格稳定，从而保障生产的连续性和成本控制的有效性。在生产端，公司通过改进生产工艺流程、引入自动化设备等方式提高生产效率，缩短交货周期，增强市场响应速度。伴随今年行业发展的势头，从一季度行业数据看，综合表现与行业预期一致。我们将继续努力，做好企业发展的相关工作。感谢您对公司的关注。
--	---

6. 高管您好,请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些? 谢谢。

答: 尊敬的投资者, 您好! 公司致力于成为全球领先的电力电子行业领导者。围绕这一企业愿景, 结合自身创新技术强等特点, 公司围绕客户需求不断丰富和完善产品矩阵。公司将围绕“车储联动、充能一体”的战略方向, 全面推进产品技术升级与多场景应用布局: 完成新一代高功率密度车载电源产品的开发与量产交付, 覆盖纯电动乘用车, 并实现与主流车企的深度合作。在产品与技术端, 开发集成化高压连接器与高效热管理模组, 提升新能源汽车能量传输效率与安全性; 氢燃料电池构建技术储备并完成样机验证, 抢占新兴市场先机; 超充产品率先实现产业应用; 除此之外随着产业不断涌现出新的市场机会, 丰富产品矩阵。在集成供应端, 构建“精准预测+柔性供应”的高效交付体系, 全面提升订单响应速度与资源利用率; 引入智能排产系统与自动化生产线, 缩短交付周期; 推进物流与库存优化, 进行数字化协同优化, 持续加强供应商质量协同。在市场端, 构建以客户满意度为导向, 覆盖产品全流程质量管理体系。感谢您对公司的关注。

7. 公司是较早的进入车载电源企业公司,也是国内最早一批涉及碳化硅技术的公司! 面对新兴行业高速发展, 是否考虑拓宽赛道, 为企业带来第二增长点? 看到公司最新招聘涉及到服务器电源人才, 请问公司是否在人工智能的浪潮中参与其中, 给公司带来新的增长点?

答: 尊敬的投资者, 您好! 感谢您多年来对公司发展的持续关注, 我们致力于成为全球领先的电力电子行业领导者。围绕这一企业愿景, 和自身创新技术强等特点, 围绕客户需求不断丰富和完善产品矩阵。公司将围绕“车储联动、充能一体”的战略方向, 全面推进产品技术升级与多场景应用布局: 完成新一代高功率密度车载电源产品的开发与量产交付, 覆盖纯电动乘用车, 并

	实现与主流车企的深度合作。在产品与技术端，开发集成化高压连接器与高效热管理模组，提升新能源汽车能量传输效率与安全性；氢燃料电池构建技术储备并完成样机验证，抢占新兴市场先机；超充产品率先实现产业应用；除此之外随着产业不断涌现出新的市场机会，丰富产品矩阵。公司将一如既往地秉持锐意进取、协同创新的服务理念，不断探索新的业务领域和发展机会，为客户提供更优质的产品和服务，为行业的发展做出更大的贡献。感谢您对公司的关注。 8. 高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 答：尊敬的投资者，您好！2024 年，公司实现营业收入 22 3,675.59 万元，同比增长 57.81%；实现归属于母公司所有者的净利润为-12,221.11 万元，同比减亏 4,730.97 万元。具体财务数据明细您可详见公司于巨潮资讯网披露的定期报告相关内容。感谢您对公司的关注。 9. 公司目前对于行业其他竞争对手产能情况有无调研，行业价格战预计在 25 年会继续恶化，还是会得到暂时缓解？谢谢回复。 答：尊敬的投资者，您好！2025 年新能源汽车渗透率有望超过 50%，伴随主机厂客户在过去几年差异化的战略规划和市场竞争策略，竞争格局初现。一方面，随着技术进步与成本控制能力的提升，头部车企凭借其规模效应和技术优势，占据了市场的有利地位，另一方面，由于补贴退坡的影响，一些品牌面临着更大的生存压力。部分企业通过提高产品配置、增强品牌价值和服务质量等方式来吸引消费者，获得了良好的效果以及对品牌和企业发展的良性循环。伴随供需关系的逐步稳定、技术创新的迭代加速、市场需求的变化和政策影响等多种因素的综合作用，行业竞争格局向好发展。我们将密切关注市场动向，持续投入研发，
--	--

	提升产品的技术含量和附加值，通过推出更高效、更具竞争力的产品来增强市场竞争力。通过加强与供应商的合作关系，优化采购流程，实现原材料成本的有效控制，同时建立柔性生产解决方案，提高生产效率和灵活性。通过以客户为中心的服务理念的强化，将深度挖掘自身优势与客户需求的匹配性，实现共赢。感谢您对公司的关注。 10. 公司股价长期低迷，业绩年年亏损，对比同行业上市的3家OBC上市公司差距很大。董事长对此有什么对策？ 答：尊敬的投资者，您好！我们深知作为上市公司持续盈利的重要性，伴随行业发展及客户需求的满足，我们制定了相应的产品策略。近两年行业发展成多元化特点，一部分市场产品呈现出标准化程度高、价格敏感的市场特点，另一份市场通过依靠创新和品牌溢价获得成功。我们的目标是服务行业内的重要客户，就需要聚焦自身能力，开发出既满足价格敏感市场特点的产品，也要通过创新获得技术溢价能力的产品。业绩的改善需要时间和持续的努力。公司管理层始终在积极应对挑战，并已采取一系列针对性措施。首先，公司将持续强化技术研发投入，我们认为持续的技术创新是保持竞争力的关键，公司将不断提升产品的技术含量和质量标准，以增强市场竞争力。在成本控制方面，公司将优化内部管理流程，公司引入了一系列先进的管理系统和工具，提高运营效率。此外，公司将积极拓展海外市场，目前已获得头部厂商的认可，项目进入技术开发阶段。这不仅有助于扩大市场份额，还能提升公司的行业影响力。我们相信，通过这些措施的实施，逐步改善公司经营状况，并为股东创造更大价值。感谢您对公司的关注。 11. 公司 2024 年年报披露：“公司研发项目中 PMS（机器人用供电系统），项目目的为配合机器人需求开发，进入机器人电源领域。项目拟达到目的为优化机器人供电系统，简化供电系统
--	---

	设计，改善供电系统散热，更好适配供电系统布局”。请问该项目与哪类机器人需求匹配，目标用户有哪些 答：尊敬的投资者，您好！针对 PMS 项目的开发，是公司基于大功率电力电子能量变换技术的延伸应用，旨在满足机器人行业对高效、高功率密度、智能化供电的需求。也是我们为了满足不断增长的机器人市场需求而进行的一项战略部署。目前机器人电源市场尚处培育期，公司将持续关注行业标准制定及客户需求变化，与各类潜在客户保持紧密沟通与接触，并积极寻求合作机会，我们会依据项目进展通过定期公告披露重大进展。感谢您对公司的关注。 12. 公司年报披露产品供应小米汽车，具体是哪几款车型 答：尊敬的投资者，您好！公司作为小米汽车的供应商，将以客户为中心，提供符合客户需求和满意的产品与服务。具体配套的车型及份额将随客户需求的订单情况而随之波动，请以行业公开数据为准。感谢您对公司的关注。 13. 2024 年年报，公司主要客户覆盖了小米汽车，请问公司供货小米哪一款车型？目前在小米的份额占比大概多少？谢谢回复。 答：尊敬的投资者，您好！公司作为小米汽车的供应商，将以客户为中心，提供符合客户需求和满意的产品与服务。具体配套的车型及份额将随客户需求的订单情况而随之波动，请以行业公开数据为准。感谢您对公司的关注。 14. 2024 年以及 2025 年 1 季度，看到了公司在营收方面取得的高增速的成就，但是在营收稳步提升同时，作为一名股东也十分关心公司的利润成长，面对公司增收不增利的局面，请问何时能够出现增收增利的拐点？ 答：尊敬的投资者，您好！公司管理层始终将“规模增长与
--	---

	利润提升并重”作为核心战略目标，通过技术降本、产品结构调整，提高资产周转率及合理分配费用等改善点，“规模驱动”转向“利润驱动”的战略转折点即为增收增利的拐点。感谢您对公司的关注。 15. 根据年报，公司 24 年的主要产品的产能利用率已经超过 95%了，这种情况下，定增募集资金的扩产能项目却延期了。25 年公司有能力保障下游客户的增长需求吗？公司预计定增资金，在 25 年能否实现初步的投产？谢谢回复。 答：尊敬的投资者，您好！固定资产投入与产能的扩充是一个持续的动态的过程，通过自动化产线升级改造及精细化生产管理，公司 2024 年已实现标准产能同比增长 47.53%。2025 年，公司将根据客户需求的交付情况做好产能规划，通过提升设备生产率、优化排产计划及加强供应链协同，确保核心客户订单的稳定交付。同时，在募集资金使用方面，除了满足交付情况，也需兼顾运营高效原则。公司将继续推进自动化产线升级改造，持续提升公司现有产线生产效率及产能。综上，公司将以现有产能优化为基石，以定增扩产项目逐步投产为增量，通过客户协同与技术升级双轮驱动，保障下游客户增长需求。关于募投项目延期主要是考虑到项目生产建设周期与资金使用安排，以及受工程验收流程、装修招标流程、场地建设进度等客观因素的影响。公司会积极推进项目建设工作，确保募投项目稳步实施，以更好地满足未来市场需求。感谢您对公司的关注。 16. 董事长你好，公司 24 年回购计划 5000 万到 1 亿，公司最终回购了 5000 万，最低金额执行了回购计划。是公司目前的现金流比较紧张吗？下游车企目前内卷严重，公司回款周期目前平均多长时间呢？现在公司的现金流状况如何？有无改善呢。 答：尊敬的投资者，您好！公司本次实际回购的实施期限、回购价格、回购资金总额等均符合《深圳证券交易所上市公司自
--	--

	律监管指引第9号——回购股份》的相关规定及公司第三届董事会第二十四次会议审议通过的回购方案，实际执行情况与原披露的回购方案不存在差异。公司实际回购资金总额已达回购方案中的回购资金总额下限，且不超过回购资金总额上限，已按披露的回购方案完成回购。关于新能源行业竞争，2025年新能源汽车渗透率有望超过50%，伴随主机厂客户在过去几年差异化的战略规划 and 市场竞争策略，竞争格局初现，伴随着竞争格局改善及出海战略的实施，未来汽车行业的内卷将会逐步改善；2024年公司经营活动产生的现金流量净额74,809,701.98元，同比增长155.97%现金流状况良好，感谢您对公司关注。 17. 同行业英搏尔切入飞行汽车领域，贵公司是否有类似的跨界打算 答：尊敬的投资者，您好！根据公司的业务定位和研发方向，我们的大功率电力电子能量变换技术具有丰富的应用场景，目前主要为全球的主机厂提供车载电源产品的技术与服务。虽然我们目前的核心业务集中在新能源汽车车载电源解决方案上，但我们的技术具备一定的通用性和扩展性，能够适应多种电力电子能量变换的需求。我们将持续关注行业动态。感谢您对公司的关注。 18. 根据行业研报，汽车电源技术标准高于数据中心电源，随着数据中心对于电源的技术要求越来越高，公司有没有考虑利用现有的技术储备，切入数据中心电源赛道？公司在数据中心电源这一块有无相关技术储备？谢谢回复。 答：尊敬的投资者，您好！公司在电力电子技术领域积累了丰富的经验和技術储备，我们的产品和服务在新能源汽车行业已经取得了显著的成绩，并且在高功率密度、高效能转换等方面具有明显优势。公司一直致力于技术创新和市场拓展，积极关注新兴领域的发展动态。公司拥有强大的研发团队和先进的研发设备，具备快速响应市场需求和开发新产品的能力。公司将充分发
--	---

	挥自身的技术优势 and 创新能力，积极开拓相关市场，为这些新兴领域提供高性能、高可靠性的电源解决方案。感谢您对公司的关注。 19. 2024 年年报提及公司研发项目：PMS（机器人用供电系统），项目目的为配合机器人需求开发，进入机器人电源领域。项目拟达到目的为优化机器人供电系统，简化供电系统设计，改善供电系统散热，更好适配供电系统布局。请问目前是否有意向客户在洽谈之中？该项目是否已经有量产规划时间表？谢谢回复。 答：尊敬的投资者，您好！针对 PMS 项目的开发，是公司基于大功率电力电子能量变换技术的延伸应用，旨在满足机器人行业对高效、高功率密度、智能化供电的需求。也是我们为了满足不断增长的机器人市场需求而进行的一项战略部署。目前机器人电源市场尚处培育期，公司将持续关注行业标准制定及客户需求变化，与各类潜在客户保持紧密沟通与接触，并积极寻求合作机会，我们会依据项目进展通过定期公告披露重大进展。感谢您对公司的关注。 20. 跟据第三方 NE 时代披露的行业出货数据，公司一季度出货量相对 24 年一季度增长超过 100%。从一季度报看公司一季度的营收相对 24 年，只增加 12.7%。完全是因为产品大幅降价导致的吗？还是第三方数据并不准确？谢谢回复。 答：尊敬的投资者，您好！您所提到的第三方披露的行业数据为车辆上险数据，在趋势和行业发展的判断上具备一定的参考价值。从行业自身实际情况看，零部件企业交付到最终消费者终端数据反应，具有滞后性，对应的行业数据与公司营收数据反应的时点不同。公司的经营情况数据，请以披露的公告信息为准，感谢您对公司的关注。 21. 行业威迈斯新近推出股权激励计划，考核完全以净利润
--	--

为标准，目标为净利润增长 20%。请问公司是否也有考虑到平衡市场份额和利润之间的关系？虽然阶段性亏损，是合理的，但公司是否也应该拿出切实的扭亏计划？如果公司一直持续亏损，企业资产越来越少，接下来谈何把握行业的发展机会呢？谢谢回复。

答：尊敬的投资者，您好！公司一直以来都非常重视长期、稳定的发展，我们将密切关注市场动向，持续投入研发，提升产品的技术含量和附加值，通过推出更高效、更具竞争力的产品来增强市场竞争力。通过加强与供应商的合作关系，优化采购流程，实现原材料成本的有效控制。通过以客户为中心的服务理念的强化，将深度挖掘自身优势与客户需求的匹配性，实现共赢。近年来公司面临激烈市场竞争的情况下，不断提升盈利能力，2024 年公司亏损收窄，未来公司将持续加强相关管控，提升公司盈利能力，关于您的意见，我们已经收到相关建议，并内部研究，感谢您对公司的关注。

22. 公司的毛利率 25 年一季度环比 24 年三四季度有所提升，同比 24 年一季度，小幅提升。而公司财报表示产品价格由于市场竞争，大幅下滑。请问公司如何做到在产品售价大幅下滑的情况下，维持了毛利率的稳定？是公司的产品成本得以大幅下降吗？谢谢回复。

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注及对财务数据的深入分析，面临行业激烈的竞争，一方面公司持续增加对产品的技术创新或者工艺升级，增加生产规模效应；另一方面，公司加强对原材料成本的有效控制。实现公司毛利的稳定。感谢您对公司的关注。

23. 根据股权激励计划，24 年完成了营收目标，25 年营收目标 32 亿，但是一季度只完成了 4.7 亿，意味着接下来三个季度要完成 27.3 亿的最低目标。公司有没有相应的切实计划去实现

	这个营收目标呢？公司有无信心去完成年度 32 亿营收目标？谢谢回复。 答：尊敬的投资者，您好！股权激励营收目标的制定基于对行业发展趋势、自身技术储备、市场拓展能力及产能规划的综合预判。聚焦今年的规划目标，在市场拓展与客户开发端，我们将继续加强市场营销力度，特别是针对新能源汽车行业的快速增长，积极开拓新的客户群体，同时深化现有客户的合作关系，确保订单量稳步增长。在产品质量与研发端，公司计划通过不断优化现有产品线，提升产品质量和服务水平，并加快新产品的研发进度，具有竞争力的新产品，以满足市场需求并带动销售增长。在供应链管理端，为应对潜在的供应链风险，我们会进一步优化供应链体系，确保原材料供应充足且价格稳定，从而保障生产的连续性和成本控制的有效性。在生产端，公司通过改进生产工艺流程、引入自动化设备等方式提高生产效率，缩短交货周期，增强市场响应速度。伴随今年行业发展的势头，从一季度行业数据看，综合表现与行业预期一致。我们将继续努力，做好企业发展的相关工作。感谢您对公司的关注。
附件清单(如有)	
日期	2025-5-13