**证券代码：688698 证券简称：伟创电气**

**苏州伟创电气科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2022-022

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （投资者电话交流会） |
| **参与单位名称** | 申万证券、长信基金、民生证券、鹏华基金、信达澳亚、嘉实基金、华商基金、安信基金、财通证券、淳厚基金、方正富邦、赋格投资、国寿安保、国泰基金、弘毅远方基金、红土创新基金、泓澄投资、华富基金、华泰保兴基金、华泰证券资管、凯石基金、平安基金、千合资本、上海信托自营、尚近投资、泰信基金、银河基金、银华基金、远信投资、招银理财 |
| **时间** | 2022年12月1日 10:30  2022年12月2日 9:45 13:30 15:00  2022年12月6日 10:10 13:00 14:00 16:00 |
| **地点** | 苏州伟创电气科技股份有限公司深圳分公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司副总经理、财务总监兼董事会秘书：贺琬株  产品线总监：邓雄 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 双方进行了电话交流，主要内容记录如下：   1. 投资者交流提问：   **问题1、公司光伏逆变器进展？做这个产品是一个怎样的契机？**  答：公司新一代光伏逆变器研发项目目前处于产品样机验证及测试阶段，拟达到目标是高效发电，最大转换效率达到99%，12路MPPT设计，提升发电量，提高防护等级，具备多种保护功能，产品安全可靠，可适应各种恶劣环境。该产品主要应用于大型电站。  从技术来讲，光伏逆变器产品与公司现有驱动类产品在技术上没有本质区别，都是以电力电子技术裂变而来，供应链端协同效应明显，主要区别在于产品面向的终端客户群体不一样。公司主要是与下游大客户进行ODM形式的战略合作，公司负责开发与生产，下游客户负责市场营销。未来随着光伏逆变器产品完成国内市场验证，依托海外的销售营销网络，我们还将拓展海外光伏发电市场。  **问题2、公司PLC产品进展？**  答：公司已开发完成具有成本优势的小型PLC产品系列，未来我们有计划对中大型PLC立项并投入研发，以望带动公司进入大型设备和流程工业领域。随着PLC等控制类产品的推出，将会提升公司行业整体系统解决方案的能力，与现有产品线形成合力，进一步带动变频器和伺服系统产品的业绩增长。  **问题3、公司第三季度毛利率提升的原因？明年毛利的预期如何？**  答：公司第三季度毛利率改善的原因主要有：一是产品销售结构的变化导致；二是持续性的供应链改革及降本增效措施；三是研发部门不断优化产品的设计方案，通过寻找替代物料等方式，在保证产品功能不变甚至提升的前提下，不断优化产品的成本结构。以上因素对毛利率的改善起到了比较积极的成效。未来公司会持续加大成本控制、提高供应链管理水平、提升研发能力和管理水平，公司有信心将毛利率水平保持在一个比较合理的水平上。  **问题4、海外市场主要销售哪些产品与国内产品是否有区别吗？有哪些市场布局？**  答：公司在印度、北非、中东、东南亚、独联体、欧洲以及美洲等区域均有市场布局，并在印度成立了印度子公司。海外市场销售主要以变频器通用产品为主，辅以专机、一体机向海外市场进行推广，产品设计时我们会考虑海外客户实际使用环境以及操作习惯等。公司对海外其他行业的拓展，基本策略是将现有的成熟行业产品推向市场，比如建筑机械的升降机、永磁同步电机和同步磁阻电机驱动器等产品都已在海外市场得到推广及应用。  **问题5、公司竞争优势与不足有哪些？**  答：一、研发与技术竞争优势。公司始终坚持以市场需求为导向，以技术创新为驱动的经营理念，每年坚持将营业收入的10%左右用于研发投入，2022年6月公司在西安成立了研发中心，截止目前，公司在深圳、苏州及西安三地建立了研发中心。并通过健全的人才引进制度，汇集了一批电力电子、电机驱动、运动控制、电机设计、制成工艺和项目管理等多专业的优秀人才。公司通过多年持续的技术研究和产品开发，多项关键技术得到了突破，并完成了技术平台的创建，确定了行业地位。截至2022年9月30日，公司拥有143项专利，其中发明专利34项。  二、营销和服务网络优势。在销售渠道方面，随着行业应用领域的拓展、产品线的不断延伸、竞争方式的升级，企业营销渠道面临更大的挑战。为适应市场及产品快速、多层次的变化，公司在多年的营销实践中不断总结与创新，逐渐建立了“区域+行业”的营销体系。该体系相互协同、互为配合。区域营销体系发挥区域覆盖面广的优势，捕捉机会点，为行业客户开发提供信息与服务支撑。行业营销体系发挥行业专业性与经验丰富的优势，开发重点客户并形成影响力，然后逐步推广及实现其他区域的销售。  三、管理团队优势。公司管理团队稳定、团结、务实，有相当一部分是公司创业至今的骨干人员，覆盖公司研发、营销、供应链、质量等各个业务部门，对公司文化高度认同，带领全公司共同向同一个目标努力。同时，公司管理团队均具有多年的变频器等自动化行业的从业经验，长期以来一直专注于变频器或自动化行业的研究，对客户的需求，设备的工艺性能和技术的发展均有比较深刻的见解和经验积累。公司的管理体系亦呈现扁平化特点，能够快速、准确地把握市场的变化趋势及精准制定运营策略并高效执行。  四、独有的竞争优势。与国内同行业公司相比，公司独有的竞争优势主要体现在对国内低压变频器细分行业市场的开发、产品投入和配套服务能力；与国外同行业公司相比，公司的竞争优势体现在紧贴市场需求的产品开发理念与流程、定制化产品及快速交付能力。  公司的竞争不足之处，与国内同行业公司相比较，公司在市场占有率、融资途径及销售渠道规模方面有待加强；与国外同行业公司相比较，公司需提升技术研发投入、产品丰富度及品牌知名度以及高端市场的占有率。  **问题6、请介绍一下公司产能建设情况。**  答：截至目前，公司的产能趋于饱和，苏州二期自动化生产基地建设项目预计明年可以投入使用，年设计产能为45万台套。同时，公司拟在苏州吴中经济开发区郭巷街道尹山湖路以东、淞苇路以北取得用地约55.459亩（具体面积以资规部门所出具盖章红线图为准），在此新地块上公司拟实施“数字化生产基地建设项目”以提升产能战略储备。  **问题7、公司产品布局？**  答：公司在立足于原有优势业务的基础上，将持续加大研发投入，坚持国产替代进口战略，产品在设计、质量、性能、认证等全方位对标国际标准。公司将深挖行业技术革新、战略转型机遇，用工控自动化、场景化解决方案、数字工厂等赋能传统行业转型，逐步建立引领细分行业转型和技术革新的能力。  在变频器类产品方面：公司已在高、中、低压市场进行全面布局，包括在冶金、船舶和海工装备等高端应用领域的布局。  在伺服系统类产品方面：全力打造具有市场竞争力的通用产品，包括新一代伺服驱动器、自研编码器以及新一代电机。在保证产品性能的基础上，提高公司的成本优势。  在PLC产品方面：公司已建立具有成本优势的小型PLC产品体系，明年开始会对中大型PLC立项并投入研发，以望带动公司进入大型设备和流程工业领域。随着PLC等控制类产品的推出，将会提升公司行业整体系统解决方案的能力，与现有产品线形成合力，进一步带动变频器和伺服系统产品的业绩增长。  同时，公司积极布局高景气度行业和新能源赛道，高景气度行业包括3C、锂电、物流、半导体、机器人等新兴产业。在新能源赛道，公司已在光伏领域和氢能源领域重点布局，以国家双炭战略为引领，在节能、高效电机驱动、新能源、储能等领域深入探索，培育公司未来可持续增长新引擎。做好高景气度行业和新能源赛道布局，若新兴领域研发技术能够快速转化为商业化应用落地，将为公司导入优质主营业务资源，开拓新的利润增长点。  在公司总体战略目标的指导下，“苏州技术研发中心（二期）建设项目”是公司对高端装备、新能源、储能等新兴领域战略布局的重要措施，顺应工业信息化、数字化的发展趋势，积极响应国家制造业转型升级号召，以提升公司核心竞争力。  公司近期成立了控股子公司深圳伟创数字能源科技有限公司，其经营范围主要是新能源原动设备技术研发、生产和销售。新能源原动设备和公司现有工控产品均以电力电子为基础技术，以IGBT为主电路设计，可共享公司现有相关技术资源。同时，锂电池生产设备也需要PLC、伺服系统、变频器等核心工控零部件，公司通过开发应用于锂电池制造的相关设备，不断深入对客户端锂电池制造工艺的理解，可有效促进公司在锂电领域形成独特竞争力。  **问题8、请介绍一下公司的管理团队？**  答：公司经过多年的发展，培养了一支专业、稳定且凝聚力强高管团队，该团队已共同创业多年，对行业发展及市场需求变化具有敏锐的洞察力和良好的机会把握能力，并在长期的合作过程中形成了共同的经营理念，从而能够保证公司具备决策的高效以及良好的执行力。  **问题9、IGBT国产化率情况怎样？**  答：公司IGBT供应商比较丰富，与重点供应商签订了战略合作协议，同时也陆续导入了国产器件供应商；目前公司工控自动化板块产品所需IGBT器件可以实现国产自主替代，供应正常。  **问题10、公司目前产品线较多，体量较小，未来发展的思路上大概是怎样的，分享一下未来发展战略上采取什么样的方式？**  答：公司以电机驱动、电力电子、运动控制技术为立足点，专注于电气传动和工业控制领域。公司持续优化升级，全力推进产品替代进口；聚焦下游战略行业，提供创新的、有竞争力的系统解决方案；为TOP客户提供定制化的开发与服务。  未来，在国家“智能制造”、“碳达峰、碳中和”、“国内国际大循环”等战略规划背景下，公司坚持以技术创新为驱动，全面提升技术创新能力和研发水平，在高端设备和行业应用领域全面推进国产替代进口；公司坚持以客户需求和TOP客户价值实现为导向，以“区域+行业”、“经销+直销”的营销模式，为客户提供系统解决方案和定制开发服务；公司坚持不断打造高质量、低成本和快速交付的供应链体系，并持续优化与提高综合服务能力，满足客户规模生产和柔性定制需求；全方位提升公司在工控行业的市场占有率和影响力，实现业绩稳定增长。  **问题11、氢能碳化硅这方面，做的是哪些产品？**  答：随着环保压力增大和能源趋于紧张，新能源汽车作为关键方向日益受到重视，其中氢燃料电池电动汽车以其零排放、高能效、续航里程长、加注燃料时间短等优点，被认为是新能源汽车发展的重要方向之一，而燃料电池专用空压机（由于转速高，体积小）一直是攻克的关键技术难点，公司针对燃料电池空压机电机控制器应用所研发的高速驱动器产品，其控制精度高，响应速度快，保护功能完善，为客户提供系统解决方案。  **问题12、从变频器的角度来看，公司未来在行业专机和通用变频器哪方面是重点？**  答：目前，公司的通用变频器类产品主要应用于风机、泵类设备，产品能满足客户对变频器的通用性能需求伴随着市场应用领域的拓展和用户需求的变化，针对特定行业或特殊客户需求，公司在通用变频器的功能和性能基础上开发了行业专机产品，产品可在功能、性能或者结构等方面做针对性的定制化开发，同时还与其他控制系统、电气部件、执行机构灵活地集成在一起，形成有机整体，实现了功能扩展、结构精简、节省空间及减少数据冗余的目标，提高了设备的集成度和可靠性，降低用户综合成本。  通用变频器是行业专机产品核心的一个基础。大力发展通用产品既有产品技术平台的作用，同时又决定了行业专机产品的核心竞争力，从产品维度来讲非常重要。随着国内市场竞争加剧，下游企业的整合，下游大客户对行业专机的需求也越来越多，行业专机是必然发展趋势。公司通用变频器和行业专机两类产品是公司核心的业务，两者同等重要。  **问题13、公司下游更多的是传统工业领域，往后怎么提高或是改变下游结构？**  答：传统工业领域的提升，主要体现在两方面：  一是新兴技术为传统工业带来的效率提升。随着工业自动化、数字化工厂、机器换人、物联网等新技术的兴起，推动着传统工艺改造升级，提升生产效率，扩大了自动化产品的应用范围，同时随着物联网和5G通信技术的应用，可为传统工业领域提供更多场景化的解决方案。  二是国家双碳战略推动高效电机及驱动技术的应用。随着双碳政策推动，高耗能和落后产能设备的逐步淘汰，各类高效电机如高速电机、同步磁阻电机、直驱电机等在各行业的运用，这些电机需要配套相应的驱动器产品，公司在此方面投入了较多的技术力量去攻克相关核心技术，以期在新一轮高效电机的更新中抢占市场先机。  所以需要时刻关注传统工业领域的技术迭代与更新，利用数字化转型以及自动化提升带来的市场机遇，抢占传统工业领域市场份额。同时针对新兴市场领域，公司也积极进行技术、产品和市场方面的布局，不断开拓新的下游应用领域。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2022年12月1日  2022年12月2日  2022年12月6日 |