

**无锡和晶科技股份有限公司
投资者关系活动记录表**

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	1. 腾跃基金（Teng Yue Partners）孙博尧
时间	2020年5月7日
地点	无锡市新吴区汉江路5号公司办公室（电话沟通）
上市公司接待人员姓名	1. 副总经理兼董事会秘书 陈瑶 2. 监事 方凯
投资者关系活动主要内容介绍	<p>➤ 提问交流</p> <p>问题：作为智能控制头部厂商之一，与行业内的中小厂商相比，和晶科智能的优势主要体现在哪些方面？</p> <p>回答：首先是技术优势，最初家电都是机械控制，向电子控制转化，是有一定的技术壁垒的。目前来看，主要优势还包括供应链的优势、生产优势和成本优势。供应链的优势主要是可以以更低的价格和更短的交货周期稳定地获得原材料；生产优势主要是生产流程更加科学化和自动化，生产效率更高。成本优势主要是规模效应导致的边际成本递减，以及可以从上游供应商获得较低成本的原材料和对下游客户更强的议价能力。</p> <p>问题：在公司拥有以上优势的情况下，公司不能更快地拓展市场份额的原因是什么？</p> <p>回答：公司之前在无锡新区坊新路的生产基地在满负荷三班倒的情</p>

况下也只能达到7亿元至8亿元的产能，后来长江东路的新工厂投产之后产能才逐步释放。公司前些年因为投资幼教业务和智慧家居业务，对智能制造的业务投入是相对有限的，即使在这种情况下，智能制造业务依然保持了年均20%左右的营收增速。从一个客户的公关到谈判到小规模试产到大规模量产需要三至四年的时间，公司智能制造现在的业绩其实反映的是几年前的投入。近两年公司采取的策略是聚焦核心业务，把资源聚焦在物联网和教育两个板块。随着公司在智能制造业务上的投入不断增加，未来产能也会不断释放。

问题：家电企业外包控制器的情况是怎样的？

回答：海外家电厂商控制器几乎全部外包，国内大家电企业外包控制器的比例在50%-60%。

问题：新建一个工厂大概需要多少的周期？

回答：大概需要两年左右的周期。公司目前的产能如果完全利用起来，还可以在现在的基础上提高50%左右。

问题：整体来说海外客户和国内客户毛利率差异大吗？

回答：总体而言，海外客户的毛利率还是会高一些的，因为海外客户的产品售价本来就比较，另外海外客户也会倾向于与供应商共享价值。相反，国内客户主要占领中低端市场，市场竞争激烈，客户会压低价格，因此海外客户毛利率总体高于国内客户。

问题：公司面临的竞争格局是怎么样的？

回答：在一般的观念中，制造行业是一个比较辛苦的行业，但是从最近几年的发展来看，电子化、信息化已经是不可逆转的趋势，制造业还有比较大的发展空间，现金流也一直比较稳定，因此竞争形势是在逐步改善的。

过去的消费者更多的是解决需求的问题，而随着消费不断升级，如今在满足需求的同时还要追求质量和设计。行业下游客户也愿意选择更优质的供应商为其供货，订单会逐渐向头部厂商集中，因此行业中的头部厂商盈利能力会越来越强。

问题：IoT（物联网）技术的发展对控制器的需求会有什么影响？

回答：现在家电领域存在三大趋势：智能化趋势、节能化趋势、个性化趋势。智能化将集大屏显示，多媒体、智能下单等功能于一体，带给消费者更加便捷的体验。节能化最直观的功能就是变频控制器，通过对电机功率的调节来达到节能的目的。随着用户需求的多样化，未来的家电不光是满足客户的基本需求还要能满足其个性化的需求。以上这三个趋势都会增加智能控制器的需求。

IoT技术在家电领域最直观的应用是带wifi功能的智能控制器，家电可以通过人工智能自动识别物品储备情况、耗材的耗情况，通过wifi联网自动下单采购相应的商品，消费者也可以远程操控家电，及时了解家电运行情况。带wifi功能的控制器价格会比普通控制器贵一倍左右，因此IoT技术的应用会提高对控制器的需求，也会提高控制器的采购价格。

问题：公司客户集中度较高，对此公司是如何认识的？

回答：首先这是与我们自身的定位有关的，我们将自己定位于高端客户，我们会选择与价值契合度较高的客户合作，比如西门子、海尔等全球排名靠前的企业。其他企业我们也会保持关注，如果价值契合度比较高，我们也会与他们合作。由于下游行业市场集中度比较高，我们与下游行业的头部企业合作，自然客户集中度也比较高。

和晶智能在冰箱智能控制器领域处于全球领先的地位，因此我们会发挥自己的长处，优先选择冰箱领域的头部企业来合作。以前以国内市场为主，但近几年我们也一直在积极拓展国外市场，因此国外客户的比重有所提高。

问题：智能控制器是一个比较成熟的行业了，生产效率是否还有提升的空间？公司会采取什么方式来改善生产效率？

回答：生产效率仍然是有提升空间的，首先是自动化的应用可以继续提升。目前，我们生产流程大部分已经实现了自动化，但部分环节我们认为人工效率更高的还是以人工操作为主，未来如果相关环节自动化的效率提高，那我们也会进行自动化的改造。另外，信息化和供应链也有提升的空间。

问题：公司对今年的业绩是否做了预测？对未来发展趋势怎么看？

	<p>回答：我们原本对今年的预期是比较高的，但是因为疫情的影响，很多因素变得不可控，因此预测未来会变得比较困难。近两年公司一直在清理非核心业务，聚焦主营业务，经过这两年的整顿，公司已经步入正轨。从长期来看，我们对智能控制器制造行业的前景是非常看好的。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020年5月7日