安福县海能实业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2022-001

	州 子: 2022 001
投资者关系活动类别	特定对象调研 口分析师会议
	□媒体采访 □业绩说明会
	□新闻发布会 □路演活动
	□现场参观
	☑其他 电话会议
参与单位名称及	中银基金 杨雷、海富通基金 王经纬、富国基金 胡博、国金
人员姓名	证券 刘妍雪
时间	2022年3月22日
地点	电话会议
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书: 韩双
	公司董事会秘书韩双女士简要介绍了 2021 年度经营情
	况,主要内容如下:
	一、2021年度经营情况介绍
	公司2021年实现营业收入20.80亿元,较上年同期增加
	32.86%; 实现归属于上市公司股东的净利润1.86亿元, 较上年
投资者关系活动	同期增长63.90%; 2021年度公司扣除非经常性损益后的净利润
主要内容介绍	1.72万元,较上年同期增长110.11%;剔除股份支付费用影响
	的扣除非经常性损益净利润为1.83亿元,增长率为124.27%。
	公司的三大类产品中,信号线束营业收入占比为26.76%,比上
	年同期增长22.93%,信号适配器营业收入占比为41.40%,比上
	年同期增长36.31%, 电源适配器营业收入占比达30.69%, 比上
	年同期增长45.08%。2021年度公司研发投入金额为1.08亿元,

占营业收入的5.19%, 较2020年增长20.19%。

- 二、交流环节主要内容
- 1、公司目前有哪些生产厂区,是否受疫情影响?

答:公司目前一共有四个生产厂区,分别在江西省吉安市安福县、江西省吉安市遂川县、广东省东莞市大岭山镇、越南北江省越安县。国内三个厂区目前没有因疫情停产的情况。越南工厂 2021 年 5 月曾经停产过 1 个月,之后没有因疫情停产的情况,根据目前当地政策,预计不会停产。在原材料运输和成品运输过程中,运输时效不同程度的受到影响,整体来说不会影响正常运营。公司会遵守各地的防疫政策,为员工提供良好的工作环境,为生产经营保驾护航。

2、请介绍一下公司的主要产品

答:公司的产品主要为三大类:

信号线束:其主要功能是实现数据、信号的传输以及充电; 产品包括 USB Type-C、DVI、DP、HDMI、Lightning、Network 等线束,覆盖了当前市场主流的线束类型。

信号适配器:该产品应用于电视、电脑、笔记本、手机等设备的信号的转换、切换、延长、放大、扩展等,俗称转换器、拓展坞、Dongle、Hub 或 Docking,公司的信号适配器覆盖了当前市场的主流接口以及 Thunderbolt4。

电源适配器:该产品用于实现电子产品的电力供应,公司的电源适配器包括电脑机箱电源、车载充电器、旅行充电器、 无线充电器、智能排插等产品。

3、公司 2021 年年报显示,信号适配器产品的毛利率为 34.82%,请问为什么这类产品的毛利率比较高?

答:公司自主研发的信号适配器产品,产品紧跟新技术潮流,性能可靠功能稳定,客户认可度高;同时属于高度定制化产品,产品型号众多,客户单个产品型号的单个订单订货数量不大。

4、公司产品的生产周期是多久?

答:公司的生产模式为"以销定产",产品的生产周期一般为2周,公司从接收生产订单、组织生产、安排发货,需要一定的时间周期,从接收订单到销售发货完成一般需2个月。

5、公司的芯片等原材料是从国外采购的吗?主要材料的价格对公司产品影响大吗?

答:目前公司采购的芯片,部分是进口的,部分是国产的,公司在保证产品性能要求的前提下,对于部分芯片由进口改为国产。主要材料的价格波动对公司产品成本有一定的影响,公司的订单周期比较短,会实时与客户根据成本协商产品价格。

6、公司与客户的结算周期是怎样的,短期借款增加比较 多是什么原因?

答:公司对信用较好的客户根据制度给予一定的信用期,对于合作时间较短的客户都会要求支付定金或者预收款。同时根据客户信用调查结果及业务合作情况,并参考有无中国出口信用保险公司承保,公司给予不同的销售政策。客户的付款周期平均为75天,客户一般是在公司出货后的30-90天内付款,部分规模较小的客户,如果没有中国出口信用保险公司承保,公司会要求在出货前付款。公司非常重视应收账款信用管理和风险控制,目前客户都在信用期内回款。短期借款增加是因为在营业收入持续增长过程中,公司购买原材料和储备半成品需要较多流动资金,公司扩大生产规模新增设备和人员也需要较多流动资金。

7、目前大家认为消费电子产品整体需求不是很旺,公司 这些产品需求怎样?

答: 手机、平板电脑、笔记本电脑、游戏机、学习机等智能终端消费电子产品更新迭代,其周边电子配件市场需求量庞大,同时新兴消费群体的崛起使得电子产品用户的消费习惯进一步多元化、丰富化,其对充电器、连接线、转换器等周边电

子配件的功能、款式提出了更高要求,促进了配件产品在技术 和市场方面的提升。公司的产品主要应用在移动通讯终端、智 能影音设备、个人计算机和游戏设备等产品上,公司会不断丰 富产品线,加快技术储备,努力实现公司的长期可持续发展。

8、公司需要提前为客户备库存吗?

答:从采购模式上讲,公司日常采购实行按需采购,并根据最低采购量、采购周期等因素确定安全库存。采购行为以客户订单或需求计划为基础,制造工厂根据采购周期和需求数量确定所需物料数量,然后发出采购需求,采购部门依据采购需求进行采购。从生产模式上讲,公司遵循"以销定产"的生产模式。公司客户的订货均以订单的形式进行,公司根据客户下达的订单安排生产。"按订单生产"模式避免了公司自行制定生产计划可能带来的盲目性,以销定产,原材料采购和生产更有计划性,既有利于控制原材料库存,提高资源利用效率,又可以降低存货跌价风险。近年来部分原材料出现缺货和涨价的现象,公司也会根据实际接单情况储备一些原材料,不会储备成品库存。

电话会议过程中,公司参与交流人员严格按照信息披露有 关的规定,与投资者进行了充分的交流与沟通。没有出现未公 开重大信息泄露等情况。

附件清单(如有)无日期2022 年 3 月 22 日