

证券代码：300907

证券简称：康平科技

康平科技（苏州）股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2021 年年度网上业绩说明会的广大投资者
时间	2022 年 4 月 20 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长江建平先生，董事、总经理江迎东先生，董事、财务总监、董事会秘书窦蕾彬先生，副总经理陈刚先生，独立董事陈菲女士、曲凯先生、柳世平女士，保荐代表人郑士杰先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事长致辞。</p> <p>二、公司总经理做 2021 年年度业绩说明及未来发展规划。</p> <p>三、公司管理层回答广大投资者相关问题：</p> <p>1、问：公司目前在新能源汽车领域开拓了哪些客户？</p> <p>答：公司一直在积极拓展除电动工具领域以外的其他领域，其中就包含新能源汽车领域。目前公司进度最快的一个项目试量产已通过，具体的量产时间会根据客户端项目的进度安排。鉴于公司应客户要求履行保密义务，具体客户信息暂时无法告知，公司将在后期视情况以公开方式告知相关项目进展。</p> <p>2、问：2021 年公司成本增加对业绩影响较大，成本中各类要素的占比如何？波动情况如何？</p> <p>答：成本中，原材料占比 65%左右，人工成本占比 10%左右，制造费用占比 14%左右。2021 年，大宗商品价格涨幅较大且增速较快，铜价涨幅 40%左右，钢价涨幅 50%左右，同时，其他原材料也出现不同幅度的上涨，比如换向器、注塑原料、金属结构件等。公司针对上述情况，采取了诸如锁定价格、增加库存、与客户调价等多重措施，以期能够将其不利影响降到最低。</p> <p>3、问：公司未来三到五年的战略发展规划和市场拓展规划如</p>

何？在此背景下，驱动公司业绩增长的因素有哪些？预计公司未来业绩增长率会处于什么样的水平？

答：公司未来会继续从两方面进行发展，一方面保持 OEM 和自有品牌电动工具的持续增长，另一方面积极拓展家电和汽车配件电机领域。

4、问：公司 2021 年研发投入增长 21%，取得了哪些成就？未来的研发投入如何？

答：2021 年，公司研发投入主要集中在研发人才的培养、实验室的建设、整机研发的投入这三个方面，未来，公司将继续加大研发人才的培养和技术研发投入，同时，在家电和汽车领域也会加大研发投入。

5、问：国外厂商占据了国际电动工具市场的大多数份额，原因是什么？国内电动工具市场的格局如何？公司的市场占有率如何？公司的核心竞争力有哪些？

答：主要还是市场所决定，目前欧美市场的竞争力和利润率都是优于国内市场。公司目前在国内市场的销售占比较少，国内市场目前还处于多方竞争的状况，公司希望未来在国内市场也能够有比较好的发展。公司核心竞争力主要在于产品品质、技术和工艺水平。

6、问：电动工具行业的周期性如何？公司未来的现金流是否有改善的趋势？

答：电动工具行业没有很明显的周期性，每个季度的销售额不会有太大变化。公司的主要客户为电动工具行业的龙头企业，其付款周期是稳定且可预期的，因此公司的现金流会比较稳定。

7、问：公司募投项目的进展如何？预计什么时候可以投产？

答：公司募投项目目前有两个，一个在越南，一个在惠州。越南募投项目目前进展较快，预计 2022 年上半年能够实现试量产。惠州募投项目目前还在推进，争取 2023 年下半年能够实现试量产。

8、问：公司与百得和 TTI 的具体合作形式如何？前期进行了多长时间的接触？

答：公司创始人当年凭借技术优势，在公司成立初期便与百得展开了合作，后期，公司的产品和技术也获得了 TTI 的认可，由此便展开了合作。公司与百得和 TTI 的合作模式为常规合作模式，并未有特殊性。

9、问：新能源汽车电机的竞争格局如何？公司未来是否有计划进入除电机以外的其他汽配领域？

答：公司在积极研发新能源汽车配件相关电机，未来也希望通过收购兼并等形式进入其他汽车配件领域。

10、问：家用电器电机的竞争格局如何？公司目前处于怎样的竞争地位？

答：家用电器市场目前还是以美的、苏泊尔等大型企业为主，公司电动工具用电机积累的技术优势应用于家用电器完全没

有技术难度，未来，公司还是会以家用电器中较高端的产品生产为主。

11、问：公司和德昌电机对比的优劣势如何？

答：德昌电机是一家很优秀的电机企业，尤其是在汽车电机领域，这与公司未来的发展规划不谋而合，公司会以德昌电机为标杆，向其借鉴学习，争取将公司汽车电机领域的业务发展壮大。

12、问：工信部下发的电机能效提升计划对公司有什么影响？

答：在该计划发布之前，公司就一直致力于节能高效电机的研发和生产，该计划肯定会对整个电机行业带来积极的影响，但是对公司能具体产生多大的影响还存在不确定性。

13、问：公司目前客户比较集中，未来公司在客户拓展方面的计划如何？与百得和 TTI 的合作稳定性如何保证？目前是否有开发新的客户？除电机以外，公司的产品线是如何规划的？

答：公司与百得和 TTI 有着悠久的合作历史，未来会继续深化电动工具整机、直流无刷电机的合作，除此之外，公司也会积极发展电动工具整机自有品牌。同时，公司也会积极拓展家电和汽车电机领域的业务。

14、问：公司目前是否配备了家电和汽车电机领域的销售团队？市场是否容易开拓？公司目前的产能是否还有提升的空间？

答：公司目前还是依托现有团队，同时，鉴于汽车电机领域比较难进入的情况，公司更多的会考虑收购兼并相关企业。不考虑募投项目，目前的产能已基本达到满产的状态。依托公司多年的技术积累和运营沉淀，新增投资项目的转化周期较短，可柔性应对需求的波动。

15、问：公司考虑向家电和汽车领域进行拓展，预计会有多大的市场空间？依据是什么？

答：公司目前是从家电和汽车领域相关的上市公司的公开数据进行的预计，未来这两个领域的市场空间巨大，公司希望能够与其一起发展，享受其成果。

16、问：公司与客户之间的调价机制如何？能够传导的成本如何？

答：公司与客户之间的调价机制主要基于汇率、铜价和钢价，会根据这三方面的因素综合调整基准价格，去年公司已经在运用调价机制进行成本传导，但是存在一定的滞后性，今年公司会继续运用调价机制进行成本传导。

17、问：疫情对公司的影响如何？

答：疫情催生出的“宅经济”带动了需求的增长，公司走全球化布局战略，中国、韩国和越南都有生产基地，在保证安全的情况下积极组织生产，目前疫情对公司的影响不是很大。

18、问：公司未来的发展规划如何？会给广大投资者带来怎样的回报和惊喜？

	答：公司未来会持续在电动工具行业发力，同时积极向家电和汽车行业进行拓展，以期望公司能有更好的发展。
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月21日