

证券代码：300048

证券简称：合康新能

北京合康新能科技股份有限公司 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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	线上投资者
时间	2022年04月29日（星期五）下午 15:00-17:00
会议地点及形式	“合康新能投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员	总经理宁裕、财务总监叶剑、独立董事高志勇、董事会秘书范潇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2022年4月29日（星期五）下午 15:00-17:00 在“合康新能投资者关系”小程序举办2021年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，业绩说明会主要内容如下：</p> <p style="text-align: center;">一、介绍公司生产经营现状</p> <p>公司控股股东美的集团拥有五大业务板块：智能家居、工业技术、楼宇科技、机器人与自动化和数字化创新，提供多元化的产品种类与服务，其中合康隶属工业技术事业群。工业技术事业群产品覆盖智慧交通、工业自动化、绿色能源、家用电器领域，提供核心部件解决方案与服务。</p> <p>公司致力于成为工业自动化解决方案专家和绿色能源引领者。公司于2003年成立，2010年在创业板上市，2020年被美的集团收购，成为美的集团旗下子公司。公司2021年营业收入12.04亿元，同口径同比增长32.62%；净利润5,026万元，实现扭亏为盈。其中高压变频器2021年收入7.22亿，同比增长32.23%，低压变频器收入2.57亿，同比增长22.40%；节能环保收入1.71亿，同比增长25.46%；新能源汽车收入0.54亿，目前新能源汽车业务已经全部剥离完毕。</p> <p>公司在实现业务增长的同时，严格控制费用和成本。2021年公司销售费用1.46亿，占营业收入12.15%，金额同比下降25.43%；管理费用9,936万元，与去年基本持平；研发费用6,491万元，剔除资产剥离因素，研发</p>

费用同口径增长 9.31%；财务费用 691 万元，同比下降 55.77%。

公司目前资产结构优良，截至 2021 年底货币资金 2.94 亿，同比增长 30.63%；资产负债率 26.44%，下降 10.32 个百分点，流动比例 2.48，同比增长 66.62 个百分点。

公司资产效率也比去年有了较大的改善，2021 年经营性活动现金流 2.23 亿，同比增长 66.42%；存货周转率 2.16，同比改善 17.91%；应收账款周转率 1.52，同比改善 16.83%。

公司目前主要业务分为四块：高压变频器、低压变频器、节能环保和光伏储能新能源业务。

公司高压变频器拥有高效变频传动技术，产品分为通用型和高性能型两种，基本覆盖所有高压变频器应用行业。高压变频器市场格局从 2018 年开始持续增长，2021 年市场规模达到 54.59 亿。预计未来每年仍然有 10-20%增长空间。2021 年高压变频器市场，公司市占率位于前列。高压变频器市场竞争激烈，头部企业市场份额差距不大，国产品牌和国外品牌规模相当，未来存在产业集中度提升，国产品牌替代的趋势。

公司低压变频器以通用行业为基础，行业专机目前主要应用于施工升降机领域，未来将着力突破暖通、石油石化等领域。2021 年低压变频器市场规模 309 亿，合康市场占有率大概 1%左右，未来市场增长空间巨大。

在电能质量管理领域，合康拥有集无功补偿、谐波补偿、不平衡补偿三个功能于一体的高压动态无功补偿发生器，主要应用于风电、光伏、冶金和矿山等领域。2021 年 12 月公司首台无功补偿装置在 60MW 风电项目中成功投运。

2021 年底，公司进入智能微电网领域，通过建设分布式光伏、风电和工商业储能系统，提供电能一体化的解决方案，目前主要应用于美的集团工厂和园区。

二、投资者交流问答

1、最近公司股市表现差有何对策吗？

答：针对股价公司未来会有两方面工作，首先是经营层面，做好公司基本面，努力提高公司的收入和利润，同时尽快落地公司新战略新业务；其次是未来公司会更加重视投资者交流工作，积极将公司的经营和战略更好更透明的传达给投资者，让市场对公司更有信心。

2、公司未来三年营收和利润目标是多少？国外占比是多少？未来是否借助美的集团在国外的多年布局销售公司的新能源产品？集团工业技术之前公布了到 2025 年将实现 1000 亿目标，请问集团对合康要求贡献多少营收？

答：2022 年的营业收入目标为 20 亿，2023 年和 2024 年的营业收入争取在前一年基础上增加 10 亿元。净利率方面，在加大产品销售、研发规模的基础上，争取保持在 5%以上。2025 年，合康海外市场业务目标占到营业收入的 30%，海外业务未来主要产品以户用储能为主，充分借助美的集团海外广泛的客户群体，同时积极夯实公司自身的海外营销能力。2025 年工业技术事业群 1,000 亿的营收目标，合康希望能完成其中 50-100 亿。以上数据仅仅是公司的规划目标，不代表未来业绩承诺，请投资者注意风险。

3、请问低压变频器业务 2021 年的经营情况，以及未来的发展策略和经营目标？

答：2021 年公司低压变频器收入约 2.6 亿，同比略有增长，在 300 亿的国内市场里依然拥有巨大的发展空间。公司低压变频器产品主要为施工升降机一体机，产品较为单一，主要目标市场为建筑行业。因为受到房地产方面影响，整个市场规模有所下降，导致公司低压变频器业务量下降，同时考虑到行业资金压力大，为了避免风险，公司适当收缩了部分低压变频器在地产行业的业务。

未来公司会协同美的工业技术研究院，合作进行平台开发与产品储备，在保持施工升降机一体机行业优势地位的同时再聚焦开发三到四个行业专机，通过业务创新的模式打开公司低压变频器的市场规模。另外，海外低压变频器市场也有广阔的空间，而且海外市场毛利率相比国内更有优势，公司也在积极开拓低压变频器海外业务。

4、请问高压变频器业务 2021 年的经营情况和未来发展策略？

答：2021 年公司高压变频器收入约 7.2 亿，同比增长约 32%。近两年公司逐步淘汰老的成本高、竞争力差的产品系列，2021 年第四季度，在事业群研究院协同下，公司开发了一个全新的有竞争力的产品平台，新平台从性能、成本、智能化程度都具备行业领先水平。预计 2022 年下半年新产品可以投入市场。未来合康高压变频器目标是提高市场占有率，并通过提高售后服务质量，提高客户满意度。在保持并深耕煤炭、钢铁等优势行业占有率的同时，提高石油石化、市政、水泥等之前并不占优势的行业占有率。通过提供全方位解决方案这种模式给客户提供更多价值。另外在海外继续拓展渠道，增加海外市场份额。

5、请问公司发展的新能源业务具体包含哪些？具体策略和路径是什么？

答：公司新能源业务依托“源网荷储”四个维度，提供一体化的解决方案。产品包括提高企业客户用能质量的无功补偿装置 SVG。目前国内 SVG 市场规模大约 50 亿，和高压变频器市场规模相当，随着新能源装机容量提升，SVG 市场规模也将持续增长。国内 SVG 市场以国产品牌为主，合康依托变

变频器领域多年研发及销售经验，争取在 SVG 市场占有一定的份额。2021 年 12 月公司首台无功补偿装置已经在 60MW 风电项目中成功投运。

储能产品则包括工商业储能和户用储能产品。公司通过吸引专业储能人才加入公司，迅速对接储能行业集成商和服务终端。工商业储能产品目前已经应用在美的集团工厂及园区。户用储能产品主要面向海外市场，通过与美的家电相同的协议接口和使用场景，构建家庭微网，把储能产品与家电产品融合在一起，依托美的海外客户渠道去开拓市场。目前户用储能已经取得了阶段性的成果，在欧洲市场已经取得一些订单，未来几个月会陆续交付。

6、如何评价公司当前的毛利率和各项费用率？预期 2022 年的毛利率和各项费用率的目标和趋势是什么？

答：公司 2021 年毛利率约 31%，基本处于行业平均水平；尽管合康 2021 年销售费用、财务费用相比去年有所下降，但是在费用率方面依然高于行业平均水平。公司管理层目前工作重点是提高公司经营质量，尽管公司未来会有新产品落地，可能会对毛利率产生一定影响，但是通过提高管理精细度，采购及研发降本，我们有信心公司 2022 年毛利率可以继续保持行业平均水平。

7、目前合康在美的集团内的定位是什么？两年以来美的集团对公司的实际支持有哪些？两年以来公司业务有哪些实质性的进展和突破？

答：合康属于美的集团工业技术事业群工控业务领域，同时担负美的集团绿色能源战略落地与执行。

美的集团对公司的支持包括：财务方面，提供资金借贷支持；业务层面，有优先采购公司高、低压变频器；经营层面，通过拉通整个供应链体系，公司可以享受到更有优势的原材料价格，同时集团还协助优化公司物流布局、厂房设计、工艺流程改造等；技术层面，集团工业技术事业群研究院成立了三个与合康业务相关的研究所，为合康输出产品和技术方案。

近两年公司内部也在积极改革，产品竞争力和研发力量已经有了长足的改善；同时营销组织大力变革，调整人才组织结构。

业务方面近两年公司也孵化了 SVG 和储能方面的产品，在原本的高、低压变频器市场取得了一定的突破，公司业务规模走向更大赛道，让营销人员面对客户时，除了变频器，也可以提供 SVG 电能质量改善方案，为客户提供绿色电力的开发和布局工商业储能，满足客户碳中和方面的需求，为同一个客户提供更多的产品和解决方案。

8、请问公司新能源业务现在多少人？今年和明年预计人员到什么规模？

答：目前公司储能业务约有 30 多人，SVG 业务约 10 多人，另外事业

群研究院为合康开发产品的专职研发人员 20 多人，一共 60 到 70 人。

9、请问今年美的集团内部给合康的订单有什么预期？美的空调和电梯会采购公司的变频器吗？量大概有多少？

答：今年美的集团对合康订单主要为两块业务，其中智能微网包括工商业储能订单预计 2 到 3 亿，变频器业务订单预计 3000 到 5000 万元。因为受疫情影响，项目开工、物流等都会有影响，公司会努力确保订单落地。

10、从目前情况来看，合康的新能源项目都只在集团内部接一些项目，是否表示今后或者说近期的目标只限于服务集团内部？是否有打算通过收购其他成熟企业以快速进入行业？

答：公司新能源项目还处于发展初期，从人员、技术，到项目经验还有所欠缺，还处于修炼内功阶段。公司新能源业务目前一共 50 多人，以研发人员为主。智能微网有一个团队具备整体方案解决能力，目前业务以美的集团内部为主，在累计项目经验的同时也在挖掘发现外部机会。目前公司新能源业务内部定位已经明确，不搞投资项目，安心做好产品，用产品业务满足市场需要，从集团内业务逐渐走向集团外部。

11、请问公司变频二期工程什么时候能完工，预计能释放多少产能？

答：二期工程今年 4 月已经完工。工程分两块，一块是研发楼，另一块是厂房二期，预计可以使高压变频器年产能从之前 1500 台到 2500 台，并可同时用于 SVG 产品的生产。

12、2021 年公司应收账款有 6 个亿，请问公司如何保证应收账款的及时收回？

答：公司 2021 年应收账款同比 2020 年大幅下降，不良资产也从 2020 年底 72% 下降到 37%。应收账款下降主要是因为 2021 年公司加强催收力度，通过 KPI 分解提供一系列激励措施，加大法务参与力度等。同时对于新增订单，公司根据客户评级给与相应付款方式，分权审批。相信通过精细化管理方式加上管理层改革的力度与决心，公司资产质量未来会进一步改善。

13、请问贵公司在邯郸经开区考察的项目进展如何，在芜湖新成立的公司业务安排？

答：芜湖聚美公司成立的定位是做光伏电站投资开发。最近经过内部研讨，合康决定不去做投资业务，只为投资方提供产品和解决方案，做 EPC 项目落地，所以芜湖聚美公司现在暂时没有业务运行。

由于北京工厂园区面积有限并且设计老旧，随着未来 SVG、储能项目的落地，业务量的增加，北京园区可能不再满足公司日常经营需要。公司在邯郸经开区考察就是寻找第二制造基地。

14、公司新能源业务这一块是否有技术壁垒？产品的可替代性怎么

	<p>样？</p> <p>答：国内新能源业务技术储备从应用交付维度来讲并没有技术壁垒，公司目前研发投入主要是研究如何使产品做到差异化，在能源数字化，智能化上做到创新，形成差异化的解决方案。</p> <p>15、美的进入公司后，实施了相关业务和主体的剥离，请问整体进展如何？后续是否还有要从公司剥离掉的相关主体或业务？</p> <p>答：过去两年公司一直在进行相关业务和主体的剥离，目前剥离整合基本完毕。公司产品规划清晰，后续暂时没有其他业务和主体的剥离计划。</p> <p>16、请问合康新能有竞争力的产品有什么？</p> <p>答：近两年公司大力增加研发投入，研发人员也大量增加。这些投入都是为了增加产品的竞争力，尽管如此，相比同行，合康的研发投入也是远远不够。目前公司计划聚焦现有人员和能力打造优势产品，今年公司新构建的高压变频器新平台产品会在下半年投入市场，这款产品在市场上拥有较强的竞争力；同时公司全新开发的储能产品也有相当的竞争力，但是落地认证尚需要时间。</p> <p>17、武汉合康靠租赁服务，是否有具体的发展方向规划？</p> <p>答：武汉合康目前主要收入是依靠租赁业务，和合康主体制造产业关系不大，暂时没有新的其他规划。</p>
附件清单	
日期	2022年5月5日