

证券代码：300787

证券简称：海能实业

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：2022-004

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	兴全基金、建信基金、鑫元基金、浦银安盛基金、东方基金、富国基金、宝盈基金、淳阳基金、淡水泉投资、工银瑞信、广发基金、国寿安保基金、国寿养老保险投资、华宝基金、华商基金、嘉实基金、聚鸣投资、平安养老保险投资、前海开源基金、尚雅投资、泰达宏利基金、焱牛投资、盈峰资产、域秀投资、招商基金、中泰资管、泽秋基金、中邮人寿、中信保诚、浙商证券、安信证券、国金证券
时间	2022年5月26-31日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：周洪亮 董秘：韩双
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 1、海能实业是以海外客户为主的电子制造企业，历年来海外收入占比约80%，客户分布较广，主要集中在美、欧、日等发达地区。 2、公司主要以ODM为主，公司的研发人员从原型产品开始开发，然后根据客户具体需要去进行产品定制，研发创新往往是走在客户需求之前，公司会根据相关协会标准和技术趋势去做

新产品预演。

3、公司是制造型企业，现有员工 7000 多人，制造工厂主要集中在江西省安福县和遂川县，越南北江省；越南有 3000 多人，制造产能布局大概是国内、越南各 50%。主要研发人员、销售人员、管理层在国内，两边员工人数基本平衡。

4、去年下半年开始增长较快主要得益于海外工厂进入正常状态，海外工厂有一定的成本优势，同时可以减少客户对供应链的担忧，客户对于我们会有一些业务上的倾斜。

二、问答交流环节

问题 1、同行去越南的多不多，越南的净利润率比国内高多少？

答：跟我们直接竞争的同行较少有在那边生产。我们总结了公司在越南设厂较为成功的原因包括：

1) 海外生产需要具备基本规模，以用人标准来看，600 人以下效益很低，我们越南工厂目前有 3000 多人，具有一定规模。

2) 公司供应链主要集中于广东，去越南陆路运输仅七八百公里，广东或者深圳的企业去越南有地理优势。

3) 越南工业基础不好，所以要大量地派技术人才过去；三年前公司就派出大约 100 人去当地进行技术辅导。

越南有两个成本优势：

1) 人工成本优势，根据产品加工费的占比不同，预计会有 3-5 个点的优势；

2) 税收优势，出口部分以进项原则进行退税，越南加工型企业无需缴纳增值税，预计产生 3-4 个点以上的优势。

3) 同时越南也有运费、人员派驻费用等成本增加的部分；但是，综合成本优势依然可以有 5 个点左右。

问题 2、未来公司主要的产能重心是否都会在越南？

答：公司短期几年内的海外基地扩产都会在越南；从我们的角度来看，虽然越南综合成本不是最低的，但是我们对越南的综合评价是短期内最适合做投资的地方，考虑到国际关系、越南

的稳定性，和世界各国签署数量远超中国的贸易协定（包括与美国、欧洲、日本等）等因素。未来我们会在越南做二期的扩张，近期我们发行的可转债也是为了扩充越南产能，当地政府也非常欢迎工业企业的投资。

问题 3、公司下游的需求变化较快，公司是否需要根据新产品的开发对设备、固定资产投资做相应变更吗？

答：我们的设备可用性范围很大，需要变更的是主要是工装夹具等较小的制造配件。目前设备还没有出现过明显淘汰的情形。

问题 4、公司柔性供应链的研发、接单、快速反应的机制是如何一步步形成的？

答：

1) 我们首先需要根据行业、科技技术变化去形成原型产品，这个时候我们是没有客户需求的自主开发，内部会有产品预演。比如这两年比较热门的氮化镓技术，公司三年前就已经做出产品。

2) 第二步是去推荐，这时我们会提供标准化产品给客户，客户基于对市场的认知会提一些新需求。

3) 最后是实现的过程，我们会根据客户需求确定好价格、订单、数量，并对项目立项，之后会有产品经理、项目经理、业务经理共同去服务这个项目。我们一个项目需要 4-6 个月完成整个的设计，因客户会有定制的要求，包括外观、模具都需要重新开发，我们也是通过客户持续的新的需求去支撑营收增长。

问题 5、股权激励目标较高，公司对业务人员、研发人员提出的目标是怎样的？

答：

1) 公司 2020 年推出的股权激励方案分三档，20%、30%、50% 增长。30%是公司可接受的最低标准，50%增长需要大家共同努

力。

2) 但长期看,因电子市场空间巨大,公司市占率依然具有较大提升空间。我们认为企业未来 30-50%的增长是符合我们产业趋势的、具有可实现性的目标。

问题 6、公司近期进行了回购,本次回购对应的股权激励方案现在有没有更具体的推进进度?

答:公司 2020 年的股权激励计划主要针对老员工,本次回购以后更多倾向于对新产业有贡献的员工。目前还没有具体的进度,有进度会公告出来。

问题 7、公司近期新设新能源公司发展储能业务,就储能业务是否有未来规划?

答:

1) 我们目前很难给一个很详细的预测。光伏储能是非常活跃的市场,光伏储能中电池成本占比是最高的。我们立足于在光伏储能领域,实际上成立了两个公司,江西海能新能源是做电芯电池的,另外在东莞设立了子公司,主要做混合逆变器和电池模组。目前均处于产品研发、设备选型的阶段。

2) 公司规划年底前后会有产品出来,预计今年对于营业收入不会有贡献,但是费用会有所增加,我们认为明年可能会有一些收益。

问题 8、全球消费电子增速如何,公司认为自身能够实现 30%-50%的增速是基于什么? 去年 7000 多万件的产量,发债的项目产能扩张规划 3000 多万件,未来每年 30-50%的增速是否意味着公司要持续扩产?

答:全球 3C 领域的总体增速应当是高于 5%的复合增速,而我们在市场中实现自身快速增长有几个途径:

1) 做好产品,增加竞争力,从存量市场里面去抢份额。

2) 扩充产品线:我们的客户除了三方品牌,还有一类是卖场,比如百思买、沃尔玛、家乐福等,和这些客户建立商务关系之

后，客户可以向公司买很多品类。我们现在 3 个产品线，未来可能每两年扩充一两个产品线。3C 的周边是有很多空间可以扩充的。

问题 9、去年经营性现金流和利润不匹配的原因是什么？

答：

1) 原材料：去年原料碰到两个问题。第一，当时整个电子元器件都比较紧张，导致我们要去囤货，要给供应商更好的付款方式，让他们把货优先给我们。第二个问题主要是越南的运输，之前整个运输过程大概是两三天，到目前为止运输还是要十几天。

2) 出货：之前我们的客户都要自己去订仓（订到货柜），客户订完仓后我们才会把货交到仓库。之前订到货柜比较简单，只要一个星期；去年到今年虽然有一点缓解，但出货时间还是需要几周。

这些问题对我们来说比较容易解决，现在原材料没有那么紧张了，我们会协调销售账期和供应链账期的匹配性。

问题 10、我们的行业壁垒是什么？

答：

1) 有足够的客户群。

2) 整个供应链的整合：很多原材料如果寄希望于供应商解决的话，利润的天花板是很低的，因为制造业讲究规模效应。我们公司就整合了很多供应链的东西，从抽线、模具、注塑、SMT、工装夹具的布置，我们都是自制的，不太依赖供应链。

3) 产线的规划：基础的管理员工对于快速换线的生产平衡要做的特别好，因为整个产品线换线的损失对制造体系是应该最大的，2 小时也可以、半小时也可以，我们的速度可以做到 20min，这就是所谓的制造成本控制。

4) 我们有足够的研发团队去服务这么多的产品品种。

问题 11、目前排单情况如何？未来订单确定性？

	<p>答：</p> <p>1) 我们这种公司的订单不会看的很远，因为我们的交付期平均大概是 2 个月，手里订单的能见度一般就是 2 个月。</p> <p>2) 目前的接单情况是比较满意的。</p> <p>问题 12、一方面海外没有那么景气的需求，另一方面国内疫情防控，会不会对接单产生影响？</p> <p>答：我们认为影响已经可控。</p> <p>一是我们国内主要的生产基地位于江西吉安市安福县和遂川县，该地区从疫情开始到现在连一个疑似都没有发生。</p> <p>二是越南已经全面放开了，所以我们的客户，包括欧美的所有客户，他们都很乐意去越南，去我们的工厂。我们的销售人员虽然在中国，但越南的同事也可以开展商务接待。</p> <p>第三，国际环境虽然可能会对我们造成的影响，但我相信我们的韧性会优于同行业一些企业。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 26-31 日