

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	北信瑞丰基金、申万菱信基金、东方财富证券
时间	2022 年 7 月 1 日
活动地点	通讯会议，线上交流
上市公司 参与人员	董事会秘书 白林
投资者关系 活动主要内容	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>和晶科技于 1998 年成立，主营智能控制器相关产品，2011 年在创业板上市，之后通过并购等手段陆续进行了一系列多元化扩张。2018 年荆州慧和作为战略投资者投资了和晶科技，并在 2020 年成为公司控股股东。公司目前的业务主要分三大块：第一大板块是原有的智能控制器业务，包括以冰箱为主的家电类、汽车电子类以及其他类（通讯、工控、医疗、新兴消费等）；第二大板块是智能信息化业务，包括系统集成、物联网平台等相关软硬件产品及服务；第三大板块是教育业务，相关布局包括环宇万维、福建智趣和有伴科技等。</p> <p>整体经营方面，2021 年度公司的营收有 22% 左右的增长，其中智能控制器板块中家电类增长约 20%、汽车电子类增长约 64%、其他类增长约 34%；智能信息化板块和教育板块各有 10% 左右的增长（详见公司已披露的 2021 年度报告）。今年一季度由于疫情原因，营业收入较去年同期略有下降，但随着二季度全面复工复产，公司下游订单、产能利用率和产品交付能力也在逐步恢复正常。</p>

近期公司的一些重要事项方面，一是去年因产能扩张，公司在安徽淮北新设了制造基地，同时引进了三具有政府引导基金背景的专业投资机构，根据投资协议约定，公司今年将通过发行股份购买资产方式实现其退出，目前该事项已获交易所受理。二是对外投资方面，公司作为 LP 投资的一些项目陆续准备上市或在辅导阶段，其中富吉瑞在去年 10 月份已在科创板上市，今年成都裕驾航空拟在创业板上市，目前已获交易所受理，北京宏动和浙江昀丰等尚在辅导期。

未来发展方面，公司将继续紧随高质量发展的国家战略，积极践行脱虚向实的发展方向，施行内生增长和外延并购双轮驱动的发展战略。内生增长方面，公司进一步聚焦主营业务，积极拓展多产品线和多客户类别，谋划跨区域生产基地布局，并取得初步成效。外延并购方面，在“双循环”、“双碳”国家战略背景下，公司将立足现有业务的核心优势和协同发展目标，积极寻找和筛选硬科技、解决卡脖子技术等符合“双循环”和“双碳”战略的并购标的，不断丰富公司产品种类、覆盖更多应用场景、拓展多类型客户，提升公司整体业绩，为广大股东创造价值和回报。

二、问答环节

1、公司汽车电子类产品业务模式是 OEM 还是 ODM? Tier One 还是 Tier Two?

答：公司三年前开始布局汽车电子业务，目前汽车电子类产品包括车用各类传感器、控制器和电池管理系统（BMS）等。整体而言，公司目前较少涉及汽车电子零部件或功能件的设计，更多是按照下游客户的设计和要求完成生产和制造，业务模式以 OEM 偏多。随着现有业务的发展和与相关方的深度合作，如与万向一二三的 BMS 项目，以及与霍尼韦尔的电池包传感器项目等，未来公司希望能够向“微笑曲线”的两端去拓展 ODM 的高附加值产品，提升汽车电子领域产品的毛利率。

关于 Tier One 还是 Tier Two，公司目前通过下游客户，间接供货宁德时代、特斯拉、大众、通用、捷豹、路虎、吉利、临工、卡特彼勒、三菱、小松等国内外整车和配套企业。谢谢。

2、公司汽车电子领域的产值规划如何？

答：目前，公司汽车电子业务的发展主要受限于上游芯片等原材料的约束，包括英飞凌、TI、NXP 等的一些汽车类芯片依然比较紧张，所以抛开上游的供应，单单谈产值规划可能有点虚。

如果上游芯片等元器件供应状况得到缓解，公司具备随时扩大汽车电子业务产值的能力，包括厂房、人员、机器设备等投入，比如，淮北制造基地租赁的厂房本身还有较大的生产空间。

截至目前，公司 2022 年下半年汽车电子类产品在手订单金额合计为 6,148.76 万元，已达到 2021 年同期营收规模的九成。未来，随着上游芯片等元器件供应状况有所缓解，以及在汽车电动化、智能化的趋势下，公司汽车电子业务将受益于整个行业的发展。谢谢。

3、家电类产品原材料紧缺情况？

答：公司家电类控制器业务 2021 年营业收入较上年同比增长 20.81%，目前上游芯片等供应紧张情况有所缓解。谢谢。

4、汽车电子类产品的主要客户？

答：公司在汽车电子领域的产品应用分为乘用车应用（包括传统乘用车和新能源乘用车）和工程车辆应用，主要产品是车用各类传感器、控制器和电池管理系统（BMS）等，主要客户包括万向一二三、霍尼韦尔等，产品间接供货宁德时代、特斯拉、大众、通用、捷豹、路虎、吉利、临工、卡特彼勒、三菱、小松等国内外整车和配套企业。谢谢。

5、同行业公司产品有向光伏、风电、储能等新能源领域拓展，公司有没有相关布局？

答：公司少量涉及光伏逆变器等相关产品，但尚未深入拓展，目前相关业务体量不大。光伏、风电、储能等新能源领域的发展势必会带动智能控制器行业的进一步增长，未来公司将积极拓展相关产品及业

务。谢谢。

6、公司目前的主营业务好像不够清晰，这可能会影响二级市场的估值，公司后续是否还会继续考虑跨行业的并购？

答：首先非常认同该观点，上市公司的主营业务是否突出和清晰，将直接影响二级市场对该公司的认识和估值。2018 年引入荆州慧和以来，公司的主营业务也在进一步聚焦，比如之前并购的广电业务已经剥离了。

公司目前的智能制造业务、智能信息化业务和教育业务，其实都属于沿着物联网及其应用展开的。其中，智能制造也就是电子制造行业，业务体量最大，基本占公司整体的 80% 以上；智能信息化应用也属于互联网和电子行业下面；教育业务实际上不涉及学科类教育及学科类培训的相关业务，而是主要提供教育信息化服务或物联网在幼教行业应用的产品和服务，实际上是物联网在幼教细分领域的应用。总体而言，公司目前的主营业务基本都在物联网应用的范畴内。

公司未来外延并购，主要是寻找和筛选硬科技、解决卡脖子技术等符合“双循环”和“双碳”的国家战略的并购标的。这是一个大的并购筛选的方向，但落实到具体行业和标的，公司肯定会评估与现有主营业务，尤其是汽车电子业务的协同效应。谢谢。

7、我们注意到公司还有 1.9 亿的商誉，除智能制造外的业务板块是否会逐渐剥离？

答：公司目前的 1.9 亿商誉主要是收购中科新瑞形成的，其系公司智能信息化业务的实施主体。讨论这块业务是否剥离，目前来看为时尚早。

目前公司对中科新瑞的持续良好发展抱有很大信心，一是在智慧城市方面位于无锡同行前列，同时无锡在智慧城市发展等方面也属于国家示范城市，所以中科新瑞的业务有着广阔发展空间。二是公司也在积极拓展包括“招商系”在内的跨区域客户群，比如已经中标落实的招商局

	<p>集团数字化中心与安监部牵头的“招商局集团智慧安全物联网联合研发项目”等。基于中科新瑞的业务发展，未来如具备条件，不排除有分拆的可能，但目前讨论还为时尚早。谢谢。</p> <p>8、公司汽车领域业务份额相对较低，目前公司与同行业的竞争状态如何？</p> <p>答：目前，公司智能控制器业务的同行业公司包括和而泰、拓邦等，起初大家的产品都以家电智能控制器为主。随后，和而泰、拓邦等沿着原有的智能控制器行业在深耕，延伸出汽车电子、电动工具等。公司在前几年进行了一些多元化并购，使得公司智能控制器业务在原有家电领域业务基础上，向非家电领域的业务拓展进程稍晚。</p> <p>目前公司汽车电子类业务虽然份额占比相对较小，但呈现较快增长的态势，未来公司将积极开拓汽车电子尤其是新能源汽车相关业务，拓展多产品线和多客户类别，并立足现有业务的核心优势，积极寻找具有协同效应的并购标的。</p> <p>国内汽车电子领域还有广阔的发展空间，目前行业的竞争态势相对良好。长期而言，在汽车电动化、智能化和联网化的趋势下，汽车电子业务将受益于整个行业的发展。根据前瞻产业研究院数据，我国作为目前全球最大的汽车生产和消费大国，汽车电子行业市场规模将在未来相当长时间内保持稳步增长，公司的汽车电子业务也将面临更大的市场需求和行业机会。谢谢。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年7月3日