



证券代码：002600

证券简称：领益智造

广东领益智造股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	<p>天风证券 潘暎、俞文静、陈嘉言、包恒星、董开宏；北京泽铭投资 安晓东；北京和信金创投资 柳二月；渤海汇金证券资产管理 徐中华；承珞（上海）投资 马行川；长青基业 刘宇辙；德邦资产 段一帆；笃诚投资 唐琪；东证融汇资产 何利丽；淡水泉投资 林盛蓝、刘晓雨；赋格投资 朱明瑞；国联安基金 张彩霞；巨曦资产 朱登科；海富通基金 杨柳；华夏久盈资产管理 周武；昊晟投资 王海平；华融基金 郭百华；华能贵诚信托 黄凯立；红土创新基金 栾小明；禾永投资 马正南；恒泰证券 沈玉琴；鸿商资本 张龙；华商基金 侯瑞；泓澄投资 刘竞远；泓德基金 王克玉；惠理投资 廖欣宇；嘉实基金 谢泽林；景泰利丰资产 吕伟志；景林资产 徐伟；君和资本 王瑞思、杨哲；交银施罗德基金 刘元浩；君颐资产 胡三丰；金友创智 阮泽杰；建信信托 程亦涵；建信基金 张文浩；金圆资本 吴茜、黄招腾；乐趣投资 黄显情、林桦；农银理财 李立；南方天辰投资 吴言一；平安基金 王修宝；平安养老保险 孙伟强；朋元资产 秦健丽；前海登程资产 于骏晨；全国社会保障基金理事会 郑思文；青骊投资 于利强；钦沐资产 张伟杰；仁桥资产 张鸿运；睿远基金 尹世君；山石基金 林嘉雯；上海仁布投资 王咸波；深圳民森投资 丁凡伦；上海宏流投资 杨梅；兴证全球基金 涂围；尚正基金 朱汉江；世纪证券 顾少华；上投摩根基金 李博；上海南土资产 赵悦；上海雷根资产 李峥嵘；上海喜世润投资 张亚北；苏州银行资产 杜威；四川富邦金马资产 涂敏；台湾远雄人寿保险 连玲玉；泰石投资 韦思发；天弘基金 洪明华；太平</p>



	洋资产管理 施隽；万泰华瑞投资 刘聪颖；望正资产 旷斌；西藏合众易晟投资 苏诗；新华资产管理 马川；鑫元基金 蔡文；星壤资产 赵朝侠；亚太财产保险 石改；易知（北京）投资 王晓强；颐和久富投资 米永峰；银华基金 王卓立；银河基金 卢轶乔；永赢基金 张海啸；浙江英睿投资 马智琴；中信建投 徐博；正谊资产 莫彦林；中信证券 胥洞菡；招商致远 张晨妮、卓绍斌；臻远投资 何时兴；中信建投基金 杨广；中科沃土基金 黄艺明；中航基金 陈周飞；中泰证券自营 戚友石，共 96 人。
时间	2022 年 8 月 26 日 星期五 08:30 - 09:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理曾芳勤女士、董事会秘书雷曼君女士及其他核心管理人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长兼总经理分享交流</p> <p>我们认为领益智造目前的良好发展是意料之中的，即便面对一定的成本增加，或是疫情的原因导致一些地域封闭式管理，导致我们在生产、物流和运输方面遇到一些困难，面临一些挑战；同时，消费电子行业的竞争加剧，我们对主要大客户采取了降价让利等措施来保障市场份额，但我们的毛利率是提升的，努力把自己做好，少犯错误，稳定持续地发展更为重要。</p> <p>这几年我们持续做了工程能力的加强和很多基础的建设，针对自动化、AI 以及供应链的上下游进行更强有力的介入和管理，企业的体系和素质在增强。我们要求产品量产前良率达到 90%以上，部分产品良率甚至需达到 95%以上，在快速进入量产期后成为客户主力的供应商，完成生产的良性循环，这是我们耕耘多年的结果。我们看到这个结果还是比较欣喜和欣慰的，也更加坚定了我们聚焦、忍耐、持续投入、成为细分行业龙头并且站稳脚跟的决心。</p> <p>我们做到了细分行业的全球前列，打开了市场空间，进一步加强了全球布局的能力。新投入的模组例如键盘、触控和散热方面等，我们做了更多的垂直整合并且瞄准了发展方向，比如触控、光电领域。我们不仅仅是聚焦在消费电子，在新能源汽车和光伏方面也做了很多能力与组</p>



织架构的构建。在 2021 年 6 月我们并购了浙江锦泰，他们规模虽然不大，但有新能源汽车的专利和很好的客户渠道。利用我们在金属加工、冲压领域比较强的基础，站稳脚跟后发挥我们自动化的优势，迅速成为了动力电池行业的一匹黑马。从锦泰这一家工厂，我们还发展出了福鼎、苏州、溧阳的工厂。虽然我们还在扩产，但我们也已经找到了控制成本并且经营成为行业龙头的方法。我们会把消费电子的战斗精神也带到新能源汽车动力结构件的领域。

除了做金属结构件，我们现有的模切料件和碳纤维的产品也进入到新能源汽车的领域。我们并购赛尔康后进行了整改和改组，不仅是拿到了大客户可观的项目和市场份额，还实现了盈利和垂直化整合。同时，我们在电源插头的基础上布局了大功率电源插头和大功率快速充电的插头，做到了行业领先。同时加大布局可运用在新能源上领域的新能源汽车 OBC、汽车配件逆变器、新能源电机、光伏逆变器、家庭式充电储能系统、充电桩充电等产品。

我们不断地增加光伏方面的投入，去年在海外已形成一定规模销售额的逆变器代工制造，在此基础上我们也继续增强了 ODM 能力，我们未来计划重点开拓海外市场，光伏我们布局了三年以上，以逆变器为主打产品，把我们的金属元器件和模组元器件的制造加工能力也带入到光伏产业里，希望能够尽快形成一定的生产规模和战斗力。

这一切都不是一夜之间发生，我们也是充分评估了世界上各种的不确定性，来找到我们企业自己的确定性。比如去年我们进行了对外投资、产业的升级以及五个平台的搭建等举措。后来我们发现国内的客户和品牌在全球的拓展中受到一定阻碍，我们在去年第四季度开始做调整优化，如果我们发现在某个市场的前景有不确定性，不能形成绝对的竞争优势，扩充有问题，那么我们会做缩减，集中精力和财力去做我们更擅长更有潜力的业务和客户，比如 VR/AR 业务中的知名大客户等。我们会把比较强的生产管理和科研能力以及可持续发展的理念延伸到其他产业和海内外，将中国的智能制造带到全球，形成我们的生产制造和科技力。我们团队会以实事求是和持之以恒的态度去面对未来的挑战，



并且充满了信心。

二、2022 年半年度业绩和财务情况解读

公司 2022 年半年报显示出较好的经营情况。上半年营业收入 148 亿元，同比上涨 16.19%，归母净利润 4.8 亿元，同比上涨 21.42%。扣除非经常性损益净利润是 4.67 亿元，同比增长 108.99%，盈利性和成长性都比较不错。经营活动现金流 18.6 亿元，同比上涨 131.82%，经营现金流的情况进一步提升，体现出非常好的盈利质量。按照传统财务的逻辑，我们会从盈利性、周转性、偿债能力和成长能力这四个方面给大家讲一下。

1、盈利性方面：营业收入同比去年增长了 16.19%，毛利率从去年同期的 15% 上升到了今年的 18%。核心原因还是归功于领益传统业务的优势，同时对新业务的持续研发投入也帮助提升了毛利率，并且我们也缩减了供应链上游的成本，促进了毛利率上升。费用同比上涨了 1.78 亿元，主要是研发投入的增长，主要涉及模组产品、材料和新业务的研发。我们针对国际业务，在汇率上也做了避险和对冲，使得我们没有太大损失。信用减值方面，比去年同期好转了 4300 万元，原因在于今年的收款非常好，体现出我们应收账款的质量非常高。资产减值部分相比去年有一定的增加，主要原因是库存的增加。疫情的反复导致整个产品供应链上的客户对于疫情增加了很多不确定性和担忧，因此要求我们增加和储备了较多的库存。我们的归母净利润是 4.8 亿元，同比上涨了 21.42%。不难看出，我们的成长性很好，毛利率在提升，信用减值在好转。

2、周转性方面：我们的周转和去年同期基本持平，存货周转天数增加了 4 天左右，主要是由于库存的增加引起。应收账款略微有所增长，主要原因在于新能源汽车的业务和原来的模式有所区别，造成了一些影响。整个的周转效率从数字上来看稍有变慢，原因还是在于疫情原因导致存货增加，以及新客户的拓展。我们在周转方面会继续深耕和提升。



3、偿债能力方面：资产负债率 54.3%，相比去年略有好转，流动、速动和现金比率等相比去年同期略有好转，因此我们无论是短期的比率还是长期的资产负债率来看都是在变好的。

4、成长能力方面：上半年，公司营收同比增长了 16.19%，利润同比上涨 21.42%。分行业来看，消费电子同比增长了 12.58%，汽车业务收入上涨了 296.75%，包括光伏逆变在内的其他产品收入同比增长 51.33%，因此可以看出公司不错的成长性，产业的布局也收到了成效。

三、问答环节

Q1：消费电子业务方面，明年会不会有比较好的复苏？

A1：我们认为明年的消费电子仍然是机遇与竞争并存。总体来说竞争会更加激烈，只有以技术创新和良好的管理以及很好的战斗力才会在未来有机会，随时看好风向主动调整进退，不能只做跟随者。

大客户明年产品上我们会使用很多新的工艺和技术，我们这样的技术型头部企业就会有更多新的机会。由于这样的革新，产业内部的结构会有很多变化，我们也是充满了期待。同时，大客户在 AR/VR 的布局会形成增量。

Q2：汽车的上半年增速比较高，如何看待汽车结构件的供需和竞争格局，以及我们的竞争优势？

A2：新能源汽车真正形成产能是在去年和今年，市场的需求是非常大的。对于我们这种能快速形成产能和制造能力的、并且在大客户那里接受过严格训练的公司来说是优势，我们的管理团队能够快速形成更强的战斗力，去形成更强的盈利能力，既是挑战也是机遇。未来的两三年会有很好的发展。

Q3：汽车业务形成规模化效应后的盈利能力如何？

A3：我们在新的领域还处于投资和产业整合阶段，比如自动化设备



	<p>刚刚投入使用，以及我们的 AI 自动监测和产品稳定性保障等其他行业的经验也在逐步带入到新能源汽车行业。可以看到的是，毛利率在逐步上升。</p> <p>Q4：在 VR 产品方面，一些厂商准备发新品，包括苹果，他们的算力比较高，我们做的产品和卡位的情况如何？</p> <p>A4：我们主要还是做主营业务老本行，模切、冲压和注塑件都是行业的头部企业，没有什么悬念，并且我们元器件产品在几大客户中都是主流供应商。客人会用到的新型材料我们都会介入，客户需要的插头和无线充电我们也在通过赛尔康来介入和供货，AR/VR 注塑件也已开始切入。我们还是从原本最擅长的业务来进行延伸。</p> <p>Q5：对光伏方面后续如何判断，未来的产品布局？</p> <p>A5：公司具有较强的逆变器的代工能力，并逐渐形成了 ODM 能力，具备介入逆变器制造市场的品牌效应。我们也不排除通过与现有的厂商和渠道商进行合作等方式加大海外布局。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 8 月 29 日