

证券代码：301008

证券简称：宏昌科技

浙江宏昌电器科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-02-23

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 投资者交流电话会议
参与单位名称及人员姓名	余益忠、丁亮亮、林益雷、季慎智、胡高瞻、徐锦钟、徐伟军、陈天赐、余泽鑫、朱友明、王勇坚、胡建平、徐海涛、张哲、黄国平、孙佳佳、皮树华、娄志刚、蒋鑫鹏、何关明及国信证券 居江峰等。
时间	2023年09月12日下午
上市公司接待人员姓名	陆灿、余砚、陶珏
接待地点	公司会议室
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书余砚先生介绍公司基本情况；</p> <p>二、交流环节，具体情况如下：</p> <p>1、我们知道过去两年房地产行业的销售压力比较大，那么对于公司这种产业链后周期的行业，有没有产生一定负面影响呢？贵公司21年的收入实现了33%的同比增长，22年也保持相对稳定的同比增速，能否进一步介绍一下公司最近两年收入保持增长的主要原因？</p> <p>答：近几年房地产行业发展疲软，对上游家电的销售有一定的负面影响，例如洗衣机、洗碗机、智能坐便器等家电产品的销售与房地产发展有较为密切的关系，公司电磁阀等产品需求与这些家电产品较为直接的关系。2021年，公司收入保持了33%的增长，主要原因是对大客户的销售收入增长所致。具体而言，海尔集团的洗衣机产品产量逐年增长带动公司产品销量增长和单价较高的模块化组件产品采购占比提升所致。2021年，公司对美</p>

的集团的销售金额增长较大，主要系美的集团的洗衣机销量增长带动公司产品销量增长和公司在美的集团的产品份额有所提升所致。22年1-9月，采取模块化组件供货的客户增多，模块化组件继续保持了较好的增长趋势。

2、公司在研报中披露，目前下游客户实现模块化采购，有效提升整机生产效率。可以简单介绍一下客户模块化采购模式和原来的采购模式对于公司的运营有什么积极影响？

答：公司模块化组件产品是在流体电磁阀的基础上，将贮水槽、分配器、软管等其他配件与流体电磁阀进行集成设计和组装生产而成，相比于流体电磁阀，公司的模块化组件需要采购软管等其他原材料、委外注塑贮水槽等注塑件以及组装等加工工序。

下游客户为提高洗衣机整机组装效率，从采购控制进水的功能模块所需的各类配件进行自行组装，向直接采购功能模块转变，而流体电磁阀是该功能模块的各配件中的核心部件，因此客户交由公司集成设计和生产该功能模块。

公司根据客户需求，将流体电磁阀与贮水槽、导管、分配器盒等其他水路配件进行集成设计和生产，最终向客户交付用于控制进水或者出水的功能模块。与销售单个流体电磁阀相比，公司模块化供货在一定程度上延伸了产业链，增加了其他塑料件的生产销售和模块集成设计与生产环节的利润点，提升了单个产品的售价。近几年，公司模块化产品的销售数量不断增长，推动公司销售收入的增长。

3、公司主营产品的主要原材料占总成本的7成，其中漆包线在采购总额中的占比超过30%。2021年，铜价大幅上涨对公司净利润造成较大影响。公司如何控制成本端的波动？

答：公司主要原材料为漆包线和PP、PA、PBT、POM等塑料原料，受大宗商品价格影响，价格波动较大，漆包线和PP/PA等塑料原料价格易波动；铁板、插片、铁芯等金属件均为定制件，由供应商按照公司提供的图纸、技术资料等进行原材料采购及生产加工，公司可供选择的供应商较多，具有较强的议价能力，价格波动较小。

漆包线的采购价格，公司通常与供应商约定按照铜价附加一定加工费的形式执行，采购价格受铜价的影响，铜价主要参考上月或当月公开报价。铜作为大宗商品，市场价格具有一定的波动性。

PP、PA等塑料原料的市场供应较为充足，但其价格受油价及市场需求的影响较大，公司与供应商一般每月参照市场价格确定采购价格。

(1) 根据原材料价格波动情况合理安排采购计划

公司漆包线的采购价格与铜价密切相关，为应对原材料价格波动风险，保证公司以适当的价格获取所需原材料，公司日常关注铜价相关市场信息，并与漆包线主要供应商就材料供应情

况进行积极沟通。由于公司向漆包线主要供应商的采购价格参考上月铜价执行，在当月铜价呈现较大幅度上升的情况下，公司将在当月末增加采购量进行适度备货，以减少因铜价上涨造成漆包线采购价格增长所带来的不利影响。

PP、PA 等塑料原料的采购价格受原油市场价格及市场供需关系等因素影响，为减少原材料价格波动对公司采购成本的影响，公司日常关注原油市场价格变化，并根据物料需求计划合理安排采购。

(2) 进一步完善和丰富供应商体系，降低采购价格

公司建立了完善的供应商准入和管理制度，针对主要原材料类型均纳入多个备选供应商，优化供应商体系。采购时，公司对合格供应商进行询价、比价，在质量有所保障的前提下优先选择价格合适的供应商执行采购，以分散原材料价格波动风险。公司还将积极开发新的符合公司生产经营要求的原材料供应商，持续扩充合格供应商名单，强化供应商考核和询价、比价过程并定期进行供应商优化，提高公司的议价能力。

(3) 保持与客户持续的价格沟通，合理利用价格传导机制

公司对主要客户进行报价时会综合考虑材料成本、合理利润等因素。对于海尔集团、美的集团等客户，公司一般是通过半年或者一年的周期确定一次产品销售价格，外销客户则是根据原材料价格波动和汇率情况双方协商调整定价。在原材料采购价格大幅上涨时，公司与主要客户积极进行价格沟通，根据与不同客户约定的调价机制和调价频次重新商议产品售价，提高产品售价，尽量减少原材料价格上涨给公司带来的经营压力，争取公司具备合理的产品利润水平。

(4) 持续完善生产工艺、降低材料耗损率

除在原材料备货以及与客户议价的过程中考虑原材料价格波动因素外，公司在生产过程中不断完善工艺流程，提升生产效率、降低材料耗损率，用以抵消因原材料价格上涨对生产成本的影响。

4、公司在年报中有提到，目前下游的洗衣机行业现如今是一个存量市场，可以详细说说您对于后续行业龙头聚集趋势对于公司未来发展的影响吗？

答：公司是美的、海尔主要供应商，产品份额较高，行业龙头聚集趋势对公司未来发展具有积极影响，从近几年的销售数据可以印证这个观点。

5、目前在国内市场里，公司有没有主要对标的竞争对手呢？公司的核心竞争力是什么？

答：主要有两家对标外资公司是的对标企业：日本神林和意大利毕勤

核心竞争力有如下几个方面：

(1) 技术方面

公司是高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、国家知识产权优势企业，公司的磁感控制器研究院于2019年被认定为省级企业研究院。目前，公司共拥有194项境内专利，其中发明专利7项，实用新型专利185项，外观设计专利2项。公司作为主要起草单位，主导了《洗衣机进水电磁阀》(T/ZZB 0350-2018)和《饮用水处理装置用电磁阀》(T/ZZB 0601-2018)等浙江制造团体标准的起草，并参与了《中华人民共和国轻工行业标准——洗衣机进水阀技术条件》(QB/T 4274-2011)和《智能坐便器关键零部件进水稳压电磁阀》(T/CHEAA0012-2020)团体标准的起草。

(2) 设计开发周期方面

公司建立了较为完善的设计和开发控制程序，能够积极响应客户对新产品的开发需求。公司的设计开发流程主要包括产品设计、设计方案评审、模具制作、样品装配及测试、小批量试制等，职责涉及各产品开发部门、制造部、品管部等多个部门。产品开发过程中，各部门之间有效协作，在保障质量的前提下较大程度缩短从设计至通过客户验证的时间跨度。另外，公司的实验室通过UL目击实验室(WTDP)认证，可在自身实验室中进行认可项目测试，缩短了将新产品样品送往认证机构测试所需时间，进一步提高公司新产品开发效率。公司流体电磁阀新品的设计开发周期在4-6个月，高效的设计和开发流程使得公司能够较快响应客户新品开发需求并在行业竞争中取得有利地位。

(3) 客户资源方面

下游家电行业经过多年发展，市场集中度较高，行业内龙头企业占据了绝大部分的市场份额。这类大型家电企业有较为严格的供应商准入标准，只有产品开发能力强、质量稳定、供货及时、服务优质的供应商才能进入其合格供应商名单，且一旦选定合格供应商后，通常不会随意更换。经过多年的积累，公司与下游大型家电企业建立了长期合作关系，包括海尔集团、美的集团、海信集团、松下集团、TCL集团等。通过与上述优质客户的深度合作，公司得到快速成长，并且借助其平台在行业内建立了良好的口碑和声誉，为公司在竞争中取得优势地位奠定基础。

(4) 模块化供应方面

为提高生产效率、合理控制成本，部分大型家电企业的采购模式逐步由向各个供应商采购单个配件并进行组装转变为向核心供应商进行模块化组件采购。在此背景下，具备模块化供货能力将成为家电配件企业在行业竞争中取得优势地位的关键因素之一。

公司拥有较为强劲的模块化供货能力，主要体现在模块化组件开发和规模化供货两方面。公司研发团队具备模块化组件产品研发创新实力，能够满足客户对新产品、新功能的需求。另外，公司模块化组件中的核心构件为流体电磁阀，依托当前规模化的电磁阀自主生产能力，结合非核心件委外加工的方式，公司能够及时满足客户对模块化组件的大批量采购需求。公司具备的

	<p>模块化供货能力能够有效满足客户多方面需求，加深了公司与客户之间的合作，利于增强客户粘性，助力公司在行业竞争中取得有利地位。</p> <p>6、公司现在计划通过提高高端产品的收入占比以及对于新型市场的渗透率来提升业绩水平。公司对于未来的增速大约有多大的信心呢？ 答：2022年3月，公司披露了股权激励计划，以2021年营业收入为基数要求公司2022年、2023年、2024年的营业收入分别增长18%、43%、73%，管理团队和核心业务骨干才能获得相应的股权激励数量，目前公司制定发展目标时以这个为核心数据为基础。</p> <p>7、在公司的定期报告中，公司提及产品可以用在智能马桶、洗碗机、干衣机、净水器等智能家电产品，目前公司与下游哪些品牌商有合作？ 答：智能马桶客户：松下、箭牌、九牧、便洁宝、恒洁等主要客户；洗碗机客户：方太、老板、西门子、美的；净水器客户：沁园、安吉尔、美的、AO史密斯；干衣机主要是洗衣机客户。</p> <p>8、公司在金华市婺城区新宏路788号公司厂房的马路对面拍得一块地，是用于汽车零部件的制造吗？还有公司在7月26日晚间公告称，近日收到浙零跑科技的定点通知书，公司被选定为零跑科技C11车型的塑料端板的开发合作供应商。能谈谈这块汽车零部件业务的具体情况吗？ 答：马路对面竞拍的土地，主要用于IPO募投项目和研发中心项目和可转债募投项目。公司汽车注塑件产品已通过其一级供应商实现量产，汽车零部件相关业务以公告为准。</p> <p>9、11月11日晚间，公司公告称发行可转换公司债券3.8亿，用于电子水泵及注塑件产业化项目，能详细介绍一下该项目的具体情况吗？ 答：2023年2月9日，公司收到深圳证券交易所《关于浙江宏昌电器科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》，目前正处于反馈回复的阶段，具体内容请以公告为主。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年02月23日