



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：2023-002

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称与人数	线上参与公司 2022 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 5 月 19 日 15:00-17:00
地点	约调研“领益智造投资者关系”平台
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理曾芳勤女士、独立董事刘健成先生、财务总监王涛先生、副总经理兼董事会秘书郭瑞先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 5 月 19 日（星期五）15:00—17:00 以网络文字交流的方式召开了 2022 年度网上业绩说明会，就投资者普遍关注的问题进行沟通与交流，问答情况如下：</p> <p>Q1：目前公司在手订单情况麻烦介绍一下？</p> <p>A1：公司聚焦和巩固消费电子业务优势，精密功能件、结构件、模组等核心业务保持平稳增长，在大客户端份额保持稳中有升，产品线不断丰富，新一代产品料号数量持续增长。</p> <p>Q2：一季度公司业绩大增，增量主要来自于哪些细分领域？</p> <p>A2：一季度公司消费电子业务保持平稳增长。光伏储能业务方面，公司向国际领先的清洁能源领域客户提供微型光伏逆变器 ODM 服务，收入保持较快增长。汽车业务方面，公司布局动力电池电芯铝壳、盖板、转接片等电池结构件产品，覆盖全球头部动力电</p>



池客户，实现较快增长。

Q3: 公司产品行业下游应用领域众多，请问 2022 年哪块应用领域提升较大，未来重点放在哪些领域？

A3: 2022 年，公司消费电子业务保持平稳增长，汽车业务和光伏储能业务收入保持较快增长。

未来，公司将继续探索消费电子新格局，凭借在模切、冲压、CNC、注塑等小件工艺多年深耕的技术优势，承接大客户 AR/VR 产品的相关功能件、结构件和模组。公司将深化与消费电子行业关键核心客户的全面合作，扩大承接笔记本电脑、平板电脑、智能可穿戴设备等产品的品类，提升 ASP 和料号份额。

此外，公司将积极探索新领域业务板块，持续向国际领先的清洁能源领域客户提供微型光伏逆变器 ODM 服务，持续发力汽车动力储能电池结构件产品，覆盖全球头部动力储能电池客户。

Q4: 目前消费电子下游需求整体不佳，贵司认为接下来消费电子领域的看点主要来自哪里？

A4: 2023 年一季度，受到行业景气度的影响，与同行业公司类似，公司安卓业务收入下降较多。得益于公司市场份额的提升，大客户业务收入保持平稳。

公司探索消费电子新格局，凭借在模切、冲压、CNC、注塑等小件工艺多年深耕的技术优势，承接大客户 AR/VR 产品的相关功能件、结构件和模组。公司将深化与消费电子行业关键核心客户的全面合作，扩大承接笔记本电脑、平板电脑、智能可穿戴设备等产品的品类，提升 ASP 和料号份额。

Q5: 请教公司未来的产品战略是怎样的？公司如何扩大自身市场份额？

A5: 作为领先的智能制造平台，领益智造业务覆盖精密功能件、



结构件、模组以及精品组装业务的全产业链，涉及产品应用于多个下游市场，包括消费电子、汽车及光伏储能等领域，并在生产技术工艺、产品品质及综合运营效率等多方面均已达到国际先进水平，精密功能件相关产品的市场份额及出货量已连续多年保持行业领先。

在战略层面，公司将以更强的战略定力、更开放进取的心态，坚定推进各项变革措施和战略布局。公司将稳健发展消费电子核心主业，优化营运效率及质量控制，进一步夯实行业领先地位；聚焦高附加值新业务，进一步渗透汽车、光伏储能等新兴市场；布局全球多元市场，形成多中心协同发展的新格局；持续提升研发投入，适应不断发展的行业趋势。

Q6: 请领导介绍一下公司的核心产品以及竞争力。

A6: 作为领先的智能制造平台，领益智造业务覆盖材料，精密功能件、结构件、模组等全产业链，涉及产品应用于多个下游市场，包括消费电子、汽车及光伏储能等领域。消费电子相关产品下游应用涵盖智能手机、笔记本电脑、可穿戴设备及 AR/VR 等领域。光伏储能方面，公司向国际领先的清洁能源领域客户提供 ODM 服务，新能源汽车方面，公司布局动力电池电芯铝壳、盖板、转接片等电池结构件产品。

Q7: 能否介绍一下公司的研发团队？

A7: 公司具备国际化、系统化的三级研发平台，即工研院、BG/BU 研发中心。工研院专注于行业未来十年的发展趋势，协助 BG/BU 研发中心对未来的产品及前沿技术进行相关的研究和技术储备。公司建立了全球化的研发体系，充分利用自身技术优势，积极配合客户前期设计研发工作并提供解决方案。2022 年公司研发投入金额约为 21.27 亿元，同比增长 9.76%。



	<p>Q8: 2022 年汽车产品营收增长超 166%, 今年的销售目标是多少?</p> <p>A8: 借助在精密制造领域的丰富经验和坚实基础, 通过高质量的产品和完善的服务提升对客户需求的响应能力, 不断拓展与海内外知名汽车、动力电池等领域头部客户的业务合作, 丰富产品矩阵布局, 为客户提供全方位的产品和服务, 公司将进一步提升汽车产品的收入占比, 成为公司未来重要的业绩贡献来源。</p> <p>Q9: 储能业务目前的客户拓展进展如何? 与现有厂商相比我们的竞争优势如何?</p> <p>A9: 公司储能业务目前以储能电池结构件为主。光伏储能业务与原有业务协同性强, 凭借在消费电子、动力电池结构件领域的精益智造、自动化、智能化、规模化供应及配套能力等方面的深厚积累, 公司将大力开拓市场, 提升市场份额。</p> <p>Q10: 目前消费电子整个行业处于下行阶段, 公司的战略规划将作何调整?</p> <p>A10: 在战略层面, 公司将以更强的战略定力、更开放进取的心态, 坚定推进各项变革措施和战略布局。公司将稳健发展消费电子核心主业, 优化营运效率及质量控制, 进一步夯实行业领先地位; 聚焦高附加值新业务, 进一步渗透汽车、光伏储能等新兴市场; 布局全球多元市场, 形成多中心协同发展的新格局; 持续提升研发投入, 适应不断发展的行业趋势。</p> <p>Q11: 公司境外销售占比一直较高, 国内市场占比较少, 在这方面后续是如何规划的?</p> <p>A11: 公司以报关出口的销售以及境外主体的销售作为境外销售, 其他无需报关出口的销售作为境内销售。公司坚持多品类、多地区协同的发展战略, 以客户需求为向导, 布局多元市场。通过生产及服务据点、研发中心、销售办事处的网络成功构建了快速响</p>
--	--



	应客户需求的多中心体系。随着公司持续布局汽车产品等业务领域，相关产品收入将进一步提升，国内销售规模预计将有所增长。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	接待过程中，公司接待人员严格按照有关制度要求，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
活动过程中所使用的演示文稿、提供文档等附件(如有)	无