

证券代码：301448

证券简称：开创电气

浙江开创电气股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位及人员	西南证券 叶明辉 向旭晨 甬兴资管 徐晓浩
时间	2024年5月22日下午
地点	公司会议室
公司接待人员	董事会秘书张垚嗣
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、请介绍下公司基本情况</p> <p>公司目前主要从事手持式电动工具整机及核心零部件的研发、生产、销售及贸易。2023年公司开发锂电新产品20款，受到博世、Harbor Freight Tools 等客户的认可，随着公司锂电产品不断推出，未来锂电销售收入力争逐步提高。后续公司将通过交流和直流两翼驱动来实现公司的快速发展。</p> <p>二、目前产能、产能利用率情况？</p> <p>公司目前锂电和交流公用的生产车间如注塑车间、金工车间已经饱和，锂电直流电机生产线也已饱和，装配交流生产线目前是70%的利用率，锂电生产线满负荷生产。</p> <p>三、公司的产品关税是25%吗？</p> <p>公司大部分产品没有受到关税影响，少部分产品最大关税</p>

为 7.5%。

四、铜、铝价格大幅增长时，对公司的毛利率有影响吗？

铜价的短期波动，对公司产品的毛利影响较小。针对大宗价格变化，一方面公司在与客户合作中，通过供应链将涨价因素进行了传导，共同分担涨价带来的影响；另外通过加强研发，提升产品的科技附加值，最后通过管理降低内部成本和费用来确保企业健康持续发展。

五、公司订单到收入周期大概多久？客户付款模式是怎样的？

订单到收入兑现，大概需要三个半月左右。付款模式一般是赊销 30-90 天账期，新客户采取预付款模式。

六、OEM、ODM 和 OBM 占比情况如何？OEM 和 ODM 哪个占比高？

2023 年主营业务收入中 OEM/ODM 的占比为 87.10%，OBM 的占比为 12.90%，目前以 ODM 为主，占比较高。

七、从研发角度看，开发欧美产品的区别？

交流产品主要是电压的区别，电压不同导致产品电机不同；锂电产品差异性不大。

八、公司现在有多少个 SKU？下游面向专业用户和面向家庭用户的产品占比？

公司现在 SKU 有 100 多种，面向专业用户产品占比约 30%，

	<p>面向家庭用户产品占比约 70%。</p> <p>九、公司每年 SKU 会增加多少？客户对开发新产品的认可度如何？</p> <p>公司每年都会推出新产品，2023 年开发新品 31 款，其中锂电产品 20 款，受到博世、Harbor Freight Tools 等客户的认可。</p> <p>十、客户库存什么时间开始恢复正常的？2023 年是处于补库存状态吗？目前库存情况怎样？</p> <p>2023 年初客户库存已恢复正常，目前客户下单、库存正常。</p> <p>十一、2023 年在北美和欧洲销售占比？</p> <p>2023 年美国销售大概占比 50%左右，欧洲销售大概占比 25%左右。</p> <p>十二、公司外协的部分占比大概有多少？</p> <p>2023 年度公司外购产品收入 2.1 亿元，占主营收入 35.93%。</p> <p>十三、2023 年销售费率下降的原因？2024 年一季度管理费用增加的原因？</p> <p>2023 年销售费用率下降主要是货代及清关费用减少；2023 年一季度上班时间只有 1 个半月，而 2024 年一季度上班时有 2 个半月，导致 2024 年一季度工资开支、招聘费、差旅费、招待费、办公费用同比有增加。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 22 日