



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：2020-003

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_____
参与单位名称及人员姓名	光大永明资产 余江；恒生前海基金 李峥嵘；红塔红土基金 吴秋松；景领投资 王胜；前海开源基金 魏淳；前海联合基金 胡毅发；兴业证券 姚丹丹
时间	2020年5月25日 星期一 15:00-16:30
地点	东莞市黄江镇裕元工业园精成二路1号公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书李雄伟、证券事务代表雷曼君
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司介绍</p> <p>1、企业文化：</p> <p>（1）公司 LOGO 的含义：π 表示追求卓越，永不止步；朝阳橙表示如初生的太阳蕴含无穷的能量</p> <p>（2）使命：“智”造引领世界，努力成就梦想</p> <p>（3）愿景：以现代管理理念，持续追求卓越，成为全球领先的精密制造企业</p> <p>（4）企业文化：客户为先，拼搏求胜；圆通做人，周到做事；空杯心态，敢于挑战；控制过程，结果导向</p> <p>（5）企业精神：自强不息，使命必达</p> <p>（6）核心价值观：诚信务实、客户至上，尊己敬人、责任担当，长期主义、</p>



价值共生

2、公司发展历程：

公司从 2006 年进入模切自动化，2009 年进入冲压结构件（屏蔽件、支架），2010 年投资组装复合产品线，2012 年进入 CNC 精密器件，2013 年投资软包配件，2016 年进入线性马达，2017 年投资无线充电产品线，2018 年重组上市后融合显示模组、磁材及结构件，对旗下八大产品线进行快速融合，实现集团化管理模式。

3、组织架构：

公司在董事长、总经理领导下设有集团战略委员会，按职能部门、事业部、支持部门三大板块进行管理。职能部门包括人力资源部、财务部、采购部、法务部、IT、行政部、基建部、商务部。事业部包括模切、冲压、华南 CNC、华东 CNC/结构件、结构件、磁材、赛尔康、软包配件、声学模组/马达、无线充电、5G、医疗、散热模组。支持部门包括工研院、质量、自动化。

4、全球布局：

公司在海外设有五个生产基地，包括法国、美国、巴西、印度、越南；国内设有十个生产基地，包括成都、绵阳、郑州、东台、苏州、无锡、东莞、深圳、江门、贵港。

5、垂直整合：

公司以模切、冲压、冷锻造、CNC、激光技术、磁材、塑料成型、自动化等技术为中心，上游向导热材料、冲压挤型材、铁氧体、纳米晶等发展，下游向模组等拓展，实现产业链的垂直整合。

6、系统管理能力：

公司拥有扁平化的项目管理系统，全产品工艺流程管理的 IT 系统，兼具系统管控、过程服务、增值服务为一体的财经管理体系，为公司的精益制造、可持续发展保驾护航。

7、平衡发展：

(1) 产品线：公司涵盖模切、冲压、CNC、注塑结构件、充电器市场、磁材、5G 等多条业务产品线。

(2) 客户：公司为欧美大客户、国内知名消费电子企业、韩系客户等提供



全方位的服务。

(3) 行业：公司在智能手机、智能硬件、汽车电子、安防、医疗、航空航天等传统市场及新兴市场均有所布局。

(4) 地缘：公司深耕国内制造基地，同时在印度、巴西、越南等地快速进行产品线扩张，并强化美国、韩国商务中心职能。全球化布局是公司应对地缘风险前瞻性布局的体现。

(5) 组织：公司扁平化的组织架构、国际化的管理团队、全球化的基因加上多年以来全球的深耕布局，为后续业务的快速拓展提供了保障。

二、问答环节

Q1: 赛尔康目前的整合进度如何？是否有达到公司收购赛尔康的战略目的？

A1: 赛尔康目前经营情况良好，可以说其整合进度顺利且整合效果符合我们的预期。对于是否有达到收购时的战略目的，可以说相关战略目的基本都实现了，具体可以从以下几个维度进行说明：（1）客户关系：收购赛尔康后，一方面对于与领益智造共同的客户而言，公司与客户间的粘性以及公司对客户的整体服务能力得到了提高，另一方面，对于差异化的客户，鉴于赛尔康和领益智造在自身领域的领先优势，双方互借资源则可以顺利的切入到对方的供应链内；（2）国际化：赛尔康本身就是一家国际化的公司，公司并购赛尔康，一方面完成了除越南、法国和美国之外，在印度、巴西、芬兰和中国台湾的战略布局，另一方面，赛尔康的海外公司均已实现本土化管理和运营，因而收购赛尔康实际上也为公司储备了大量国际化的人才和团队。我们在印度正是依靠本土干部，顺利拿下了光宝和诺基亚在印度的生产场地；（3）产业协同：经初步统计，充电插头的结构料件中，领益智造的可自制率高达95%，这将意味着我们未来可以有更高的良率、效率和更低的成本，从而能够为客户提供更好的产品和服务，也将有着更强的市场竞争力；（4）模组方向：赛尔康具有SMT和FATP能力，领益智造在次组装领域已有多年的积累，赛尔康的加入，将助力公司实现在模组领域的突破。

从以上四个维度来看，我们对赛尔康的整合效果良好，且基本达到了我们收购赛尔康的战略目的。因此，赛尔康对于领益智造的价值，不仅仅在于其对领益智造整体营收和利润的贡献。



Q2: 传闻赛尔康的某一款产品在客户端会从标配变成选配, 请问公司如何评价该情况?

A2: 以客户为中心, 以市场为导向, 是我们公司经营的基本方针。因此, 对于客户的任何商业决定, 我们都将积极响应、及时调整。领益科技从成立至今之所以能够得到快速发展, 其中的因素之一就是公司能够及时迅速的针对客户和市场的变化做出应对和调整, 满足市场和客户的需求, 同时实现自身的发展。这一点我们可以称之为“转危为机、化危为安”的能力。面对目前可能存在问题, 我们相信公司管理层和运营团队有足够的去应对和化解问题。

另外, 针对客户及产品再做一点补充: 首先, 从近三年来的数据看, 该客户的整体贡献占赛尔康的收入比例都不到30%; 其次, 问题中所提及的可能出现调整的产品为新产品, 属于增量部分, 而其从标配转为选配, 并不代表不生产, 虽然总量会降低, 但单价和利润率应该会有提升, 另一方面该产品实际仍然为另一款产品的标配选择, 因此在总量上仍有比较高的比例; 再次, 考虑到赛尔康先前在客户端的产品所占份额较低, 实际上即便相关产品从标配变成了选配, 虽然赛尔康的份额较预期有所下降, 但赛尔康实际所生产的数量和比例仍比之前其他产品所占的份额和比例要高, 因此实际上该产品的销售额和比例仍有较好的增长, 只是增长的幅度不及原来较高的预期而已。

综上, 一方面, 面对新的问题, 公司有去应对和解决; 另一方面, 赛尔康在该产品上相较于之前其他产品的份额和比例实际上仍有提高。

Q3: 原先预计赛尔康增长较快, 现在情况如何? 深圳赛尔康目前人员数量如何?

A3: 因新冠疫情的全球蔓延, 赛尔康的业务在一定程度上受到了影响, 目前来看相关影响在逐步消除, 国内和巴西工厂生产正常, 印度工厂的产能已恢复过半并在持续提升中。因此, 目前来看, 赛尔康的增长趋势没有变化, 只是增长的速度略有影响。另外, 面对疫情对市场和客户端的影响, 公司将继续深挖现有客户, 积极开拓新业务。公司不会固守原有客户及现有的业务领域, 将会充分发挥特长, 尽力寻找更多的市场机会, 转“危”为机。

深圳赛尔康前期有对劳务派遣工做一些调整, 目前随着生产和业务的恢复, 人员招募在持续进行中, 当前员工的数量已恢复到年前的高位水平。



	<p>Q4：公司无线充电是否由赛尔康生产？</p> <p>A4：无线充电模组是公司本次非公开募投项目之一，无线充电的材料目前在江苏东台的工厂进行生产。</p> <p>Q5：预计东方亮彩今年经营业绩目标如何？</p> <p>A5：结构件板块在2019年四季度单季度已经实现了盈利，2020年一季度，受疫情的影响，公司单季度虽然略有亏损，但在3月份和4月份单月均实现了盈利，特别是其中的东莞结构件也实现了扭亏为盈。公司将继续进行积极整合，努力达成结构件板块2020年扭亏为盈的经营目标。</p> <p>Q6：纳米晶主要是领益自己在做吗？</p> <p>A6：公司为客户提供无线充电模组所用到的纳米晶材料，该部分业务目前在江苏东台的工厂。</p> <p>Q7：疫情带来的消费电子行业压力是否会对公司产品造成降价压力？</p> <p>A7：正常的消费电子行业中，降价的压力一直存在。可以从两个方面理解： (1) 被动性：以时间换空间。公司的生产成本在新项目逐步完成爬坡量产，生产良率效率提升时生产成本将自然而然地下降。(2) 主动性：通过提高自动化效率、运营管理能力及优化供应链等措施，达到提高生产良率效率、降低成本的目的。公司会将部分成本降低的空间主动让给客户，提高产品的价格竞争力。</p> <p>Q8：如何看待消费电子的长期趋势？</p> <p>A8：我们认为长期来看5G换机潮及科技的进步将推动消费电子产业的蓬勃发展，疫情及贸易摩擦可能使得短期需求出现一定的递延或压抑，但从长期来看，行业前景依旧光明。领益智造在消费电子行业中主要处于精密结构与功能件赛道，并结合自身优势向上游材料及下游模组进行拓展，相信未来领益将进一步显现出头部企业优势，走出自己的道路。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020年5月26日