



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：2020-004

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	招商证券 鄢凡、王淑姬；兴全基金 谢治宇、叶峰、涂围、乔迁、高群山；睿远基金 朱璘、杨维舟、刘平；财通基金 谈洁颖；富国基金 曹晋、侯梧、王园园、肖威兵、袁宜、章旭峰；高毅资产 邓晓峰；爱建证券 余前广；安信资管 李珊珊；白犀资产 张芳；Franklin Templeton Tony Sun；Marco Polo 黄晨；Morgan Stanley Lily Chou、Sharon Shih；TCL 投资部 尤娜；Viking Value 王腾翔；百年保险 冯轶舟、朱荣华；柏杨投资 颜金成；宝盈基金 张仲维、洪骐；博普投资 何瑞林；博时基金 张龙、蒋娜、赵易；乘安资产 周垚煜；创金合信基金 周志敏；大成基金 岳苗；大家资产 李超；东北自营 张能进；东方基金 郭瑞；东方证券资管 虞圳劬；东海基金 李昂；东吴基金 胡启聪、王立立、江耀堃、刘元海；东吴人寿 吴琳娜；方圆基金 董丰侨；丰岭资本 金斌、李涛；复星保德信人寿 虞峥；富荣基金 李延峥；港丽投资 龙江伟；歌易投资 孔令昌；工银瑞信基金 石正同、袁芳、张继圣、李劭钊、单文、赵宪成、何肖颀、郭雪松；光大保德信基金 林晓枫、陈飞达；广发基金 观富钦、李耀柱、罗洋、苗宇、李治呈；广发证券 陈耀波、彭雾；国寿安保基金 季天华、张韬；国寿养老保险 李虬、石坚；国泰基金 张阳；国泰君安资管 陈思靖；国投瑞银基金 周宏成；国新投资 解静、张济；国信证券 崔威；海通国际资管 李欣伟；杭银理财 郑亮；杭州明良资产 徐海明；恒生前海基金 李峥嵘；恒越基金 郭卓俞；泓澄投资 徐哲桐；泓德基金 王克玉、刘斐；鸿盛资产 俞海海；华安基金 鲍清、曾广钧；华宝基金 卢毅、夏林锋；华能贵诚信托 陈华、陈纪袁、黄凯立、孙宇；华商基



金 邱凯、童立；华泰柏瑞基金 陆从珍；华泰证券 胡剑、刘叶、李彦；华泰证券资管 刘瑞、秦瑞；华夏基金 高翔、屠环宇、徐恒、张皓智；华夏未来 丁鑫；幻方量化 徐贞武；汇丰晋信基金 陈平、侯英杰；汇丰证券 丁诚、何方、郑冰仪；汇利资产 张运昌；汇添富基金 劳杰男、杨璿、张朋、赵剑；基石资本 陈延立、柴妍、高尚、蒋朝庆；嘉实基金 李帅、谢泽林；建信基金 刘克飞；建信理财 杨璇；江苏瑞华投资 章礼英；江信基金 杨文文；交银施罗德基金 郭斐、周中；景林资产 蒋彤、徐伟、叶浩；景顺长城基金 詹成、张雪薇；景泰利丰投资 吕伟志；九泰基金 方向、黄皓、刘源、王鹏；聚鸣投资 王文祥、蔡成吉；君和资本 郭宣宏；凯读投资 肖蒙蒙；康曼德资本 陈庆平；宽远资产 陆忆天；昆仑资本 高晗；蓝藤资本 陆奕、周莉莎；乐心资产 陈炜；理成资产 王优草；迈琪可 刘利杰；民森投资 丁凡伦；民生加银基金 王晓岩、郑爱刚；民生通惠资产 江博文；明世资产 黄鹏；明亚基金 边悠、王宁山；摩根华鑫基金 缪东航、齐兴方；南方基金 卢玉珊、孙鲁闽、吴超、郑晓曦、朱荃扬；农银汇理基金 张峰、诸天力；诺安基金 蔡宇滨、黄友文、陈衍鹏；诺德基金 黄伟、孙小明；盘京投资 陈勤、王莉；鹏华基金 胡颖、张佳、程卿云、王璐、胡博；平安基金 翟森；平安养老 蓝逸翔、刘强；平安证券 李峰；平安资产 顾军蕾、刘进；浦银安盛基金 刘朝、朱胜波；前海开源基金 刘小明、魏淳；前海联合基金 张磊；青鼎资产 卫强；泉正投资 火炎；人保资产 郁琦、颜世琳、刘洋；人寿养老保险 贺宝华、于蕾；仁桥投资 张鸿运；三星资管 Sophia Tang；陕西五牛投资 关海粟；上海洋杨资产 王海军；上投摩根基金 郭晨、赵隆隆、周战海、潘东煦；申久资产 欧阳沁春；生命保险资管 陈启航；拾贝投资 季语、陈俊；太平基金 应豪；太平洋资产 张玮；泰达宏利基金 崔梦阳；泰康资产 陈虎、黄成扬、金宏伟；泰旻资产 刘天君；天弘基金 周楷宁；天治基金 尹维国；同犇投资 林烈雄；彤源投资 陈晓蕾；潼骁投资 王喆；望正资产 韦明亮；悟空投资 陈向东；西部利得基金 林静、温震宇；汐泰投资 董函、朱纪纲；协众投资 杨朝飞；新百信基金 刘霄；新华基金 郭帅彤、王永明、钟俊；新华资产 马川；星石投资 杨英；兴业基金 廖欢欢、张端锋；兴业证券 陈俊哲；兴银基金 高鹏；衍航投资 庞宇超；易方达基金 祁禾、亓辰、倪春尧；银华基金 范国华、王建；永赢基金 张海啸；于翼资产 刘生；煜德投资 王秀平；誉辉资本 董良泓、招扬；圆信永丰



	基金 范妍、汪萍；远望角投资 曾实；展博投资 肖斌；长城基金 刘疆、赵波、苏俊彦；长盛基金 代毅、吴达、孟棋、乔培涛、张磊；长信基金 何增华；招商基金 彭波、张林、徐生、陈西中、王若擎、周宗舟；招商仁和人寿保险 张华；智本投资 关程予；中庚基金 张传杰；中国人寿资产 王晓娟；中海基金 王泉涌、周梦婕；中和资本 于淼
时间	2020年7月31日 星期五 19:00-20:40
地点	电话会议（招商证券电子团队组织）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理曾芳勤女士、投融资负责人吴刚先生、财务总监李晓青女士、董事会秘书雷曼君女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事长兼总经理曾芳勤女士分享交流</b></p> <p>大家好，先用几句话来概括今天的主题。首先是“各美其美”，我们所在的行业划分是很精细的，有结构件、材料、模组、整机。有跟手机或电脑相关的、也有辅助件的，各有各的美、各有各的精细、各有各的组织和文化，我们称之为“各美其美”。第二是“美人之美”，我们欣赏、体会、学习优秀同行的美妙之处，学习他们积极向上和不断挑战自己的信心，从心底发出赞美之声。第三是“美美与共”，每个企业都有自己的核心竞争力和终极发展目标，我们认为各种美是可以共存的，美美与共，天下大同，在不同的美、不同的行业、不同的阶段下，能够为中国的制造业添砖加瓦，为新科技的繁荣发展、为人民的美好生活做贡献，最后实现天下大同。这与公司长期主义、价值共生的观念是息息相关的。所以整体可以概括为“各美其美，美人之美，美美与共，天下大同”。</p> <p>过去 2-3 年公司并购重组后出现了一些障碍，但目前几乎所有障碍都已排除。近日我们公布了半年度分红方案，有人说意味着公司各方面问题都已基本解决可以稳步往前走了，也有人说并购壳公司后能在三年以内进行分红的是少之又少，说我们做得挺不错。很感谢各位投资者对我们的支持，同时更感谢我们的团队，这从另一个角度来看也体现了我们强大的整合能力。</p> <p>我们并购进来的公司形式多样，尤其是去年收购了一家欧洲公司赛尔康，文化的差异性更突显。面对这样的情况，我们真正展现出了组织的扩充和拉伸能力，用实力证明了我们的危机处理能力。同时我们把危机处理做成了 SOP，变成了我</p>



们的经验，以后再进行扩充或重组的时候可以快速响应、经验导入及进行整理，真正实现跨产品线、跨客户的产业整合。

领益科技以往专注加工制造，一个客户向上下不同的产品线扩充增长，用大概 12-13 年时间把许多产品线做到业界细分市场的前三名。经过并购重组，我们除了把加工的产品线做夯实，又带入磁材（如纳米晶、高频等材料）以及其他导电材料。另外我们把产品线不同的加工整合在一起，通过并购赛尔康补齐 FATP 的整合能力，逐步向模组渗透。

虽然困难重重但我们仍坚持向前。我们团队有非常强的凝聚力，我们是一票打断了骨头连着筋的团队，我们是一帮志同道合的人。在所有困难面前，在股价从 10 块多跌到 2 块的时候，我们高管团队居然没有一个人离开战场，反倒是不断有新的年轻英才加入奋战，所以非常感谢我们的团队。

不管是面对新冠疫情快速地反应、快速做口罩、快速把在中国的经验复制到印度和巴西、还是快速学习进入新的行业和领域，我们都携带着很深厚的工程、加工、自动化、设备的底子和强大的文化包容性、拉伸的能力。我们正在快速成长，除了消费电子领域，也在向其他领域扩展。不管是上下垂直整合的空间，还是跨行业的横向空间都打开，这是一个循环。

还有一个循环是我们公司内部多文化、高学历、跨国人才的背景和经验帮助我们形成海外的循环，把中国制造带到拉丁美洲、东南亚、欧洲等地。所到之处我们都尊重当地文化和法律法规，合法经营、缴税纳税，为世界和平做贡献。谢谢大家！

## 二、问答环节

**Q1：可否详细解读公司半年报中领益科技、东方亮彩的结构件、赛尔康及其他板块分别的情况？**

**A1：领益智造上半年实现营业收入 119 亿元，同比增长 24%；经营净利润 6.7 亿元，同比下降 6%。其中：**

### （1）领益科技板块

上半年实现营业收入 78 亿元，同比增长 36%。根据市场数据，受新冠疫情影响全球智能手机的出货量下降近 20%，领益科技业务增长 36%得益于领先的研发能力、夯实的精密生产制造、自动化能力及高效的成本管理能力，印证为行



业内龙头企业。上半年公司在管理方面做了许多提升工作，如整合企业文化、对中高层进行领导力培训、由工研院进行的 PDT/PMT 技术提升培训和学习、由财经部门主导降本增效工作。

领益科技实现净利润 9.21 亿元，同比增长 6%。上半年遇到的困难前所未有的，保持利润增长趋势非常不易：一是受疫情影响增加了费用支出，后来海外疫情导致巴西和印度工厂第二季度的复工率比较低；二是市场竞争非常激烈，为了增强与客户的粘连度，我们为客户提供了战略性的价格，虽然影响了短期利润，但从销售额来看公司生意增多。下半年新品的毛利率会有所提升，我们相信下半年领益科技会有良好的表现。

#### （2）结构件板块

结构件业务从 2019 年同期亏损 1 亿元到今年上半年盈利三千多万元，这不仅仅只是获利，最重要的是证明了公司具有很强的整合拉伸能力、危机处理能力、较强的管理学习能力和自动化工程能力。

起初接手结构件时遇到了投资过度、客户流失、工程能力及供应链管理能力较弱的三大问题。但经过 2-3 年对队伍的调整，已形成了稳定的领益文化团队。目前能够实现：全制程精细化管理，充分利用自动化获利，重整供应链体系（将质量标准拉通到供应链体系）等。面对诸多不利因素，我们都一一克服了。

#### （3）赛尔康板块

收购赛尔康后的首要任务是将赛尔康恢复到原来的市场位置。2020 年为客户提供战略价格占领份额、与国内外客户修复关系、加大项目投资力度，为赛尔康下半年和未来的体量做铺垫。此外是团队管理，优化海外机构非关键的人力成本，对团队进行深化改革，将领益文化与赛尔康精英班子相结合。研发方面，目前新项目进展良好。印度、巴西等海外布点将会在公司全球化部署上产生可圈可点的作用。

赛尔康的业务不仅是充电模组方面的业务贡献，它将会成为公司模组业务的摇篮，为垂直整合、引入小件等提供更大的发展空间。结合结构件的整合经验，我们认为赛尔康完全整合完毕还需要一定的时间。

#### （4）磁材板块

过去两年公司对磁材客户群和产品升级的工作，截至目前已取得了很好的成





效。目前磁材业务的质量和良率已经达到客户的要求；公司获得了铁氧体、纳米晶、烧结钕铁硼、SMT 及 FATP 的技术和研发能力，为进军消费电子外的 5G 通讯、汽车电子及医疗行业做足准备。此外，马达和电机为小件垂直整合拓展了空间。团队方面，配合业务的发展，2020 年在 2019 年的基础上对团队继续进行了优化，引入更专业化的人才。

2020 年，我们对磁材的设备、厂房、车间、工艺等进行改造，将一系列加工能力进行升级，为后续增长提供保障。

**Q2: 公司如何看待第三季度及长期的业务发展趋势？如何看待行业不确定性对公司的影响？行业有比较好的趋势对我们的业务有促进作用？**

**A2:**

**(1) 行业发展趋势**

从行业端看，随着国内制造业水平的不断提高以及国内外客户增强国内产业链资源配置带来的增量，行业集中度在持续提高，订单向国内龙头企业逐渐集中。

从市场端看，客户之间此消彼长。领益是平台型企业，客户群体饱满，可以平衡产能和消化各类客户需求端的压力，因此客户的砍量对我们的影响不大。

TWS 耳机、平板、手表手环、VR、AR 的增量在进一步提升。平板电脑第二季度销量很好，公司在这方面的订单呈稳定且逐年增长的态势。另外 5G 手机的趋势明年也会继续加强，未来 5G 的应用也会逐步体现。

客户在产品 and 行业也有一些变化。客户在设计上强化机型的功能端，部分强化功能的设计需要依靠功能结构件来实现；5G 手机对导磁导电、天线模组等功能要求提升，增加产品加工的工序恰是公司的盈利机会所在；公司对各种材料理解能力和经验积累比较深厚，客户对料件提出更高要求的趋势给我们带来机会。

此外，海外市场布局会成为企业竞争的核心竞争要素。一些企业开始在越南进行布点，我们通过原有海外据点及赛尔康平台也会逐步打开海外市场，目前一些计划已经在开展中。

**(2) 公司下半年的发展趋势**

目前来看 Q3、Q4 订单充足，公司会持续扩充产能。随着公司在行业内模组化的布局、结构件板块的大幅增长以及领益科技对各板块更深度的融合，我们预



计 2021 年的情况会远好于 2020 年。

**Q3: 公司小件产品增量可以从哪些方面来看？充电器增强了 FATP 的能力，未来会加强哪方面的布局？**

**A3:**

**(1) 增量空间**

消费电子方面，客户的新产品，如 AR、VR、手机新功能的变化给我们带来很大的发展空间；通过产业并购进入各大品牌厂商，从模切、到冲压再到 CNC，这就是增量；现在所有的客户都在说手机 N+8+其他，这些延伸品种都需要小件，这也是增量。

非消费电子方面，医疗产品中如口罩也是大型模切产品，医疗创可贴是模切料件，骨科料件也有很多冲压、锻压料件，牙科、心脏支架、导管冲管、内窥镜等很多有 CNC 精密小件，但过去我们没有时间和精力来做。现在通过上市公司平台，我们能够通过多渠道切入这些行业，所以我们看到小件的空间是非常大的。

**(2) 加强现有市场护城河及未来布局**

我们现有几大支柱是磁材、模切、冲压、CNC、结构件、充电器和设备自动化，所有的产品线都可以组合。为加强现有市场的护城河，我们将深化精益管理细节、发挥规模效应掌握客户未来新趋势，把模切、冲压、注塑等内部多产品线混合做成模组产品等方式，整合产业上下游，延长产业链和供应链。

未来 5 大产品线无线充电、马达、软包配件、散热模组、无线电源中，已有超过一个客户感兴趣，且已经在开始打样交货。往后声学、键盘、可穿戴（表环、TWS 耳机）都有潜力可挖，还有路由器组装、5G 方面的拓展。

并购赛尔康使我们有了 FATP 和海外循环的能力，通过赛尔康海外基地赢得更多智能设备的机会，比如太阳能电源器件、智能显示屏、智能水表、智能电表等，公司逐步具有系统集成和软件能力以及海外售后维护服务能力，公司不再只是局限于消费电子，要延伸到更多领域，在全球的不确定中及早布局，形成相对确定性。

**Q4: 印度工厂主要生产的产品是什么？**



**A4:** 主要负责插头、充电器、变压器的生产和组装，展开来看所包含的料件有模切、冲压、CNC、注塑，现在也扩展到智能设备。

**Q5:** 请谈一谈收购赛尔康的原因及对赛尔康未来的规划。

**A5:** 公司买赛尔康不仅仅是因为充电器业务，还考虑到：赛尔康有 FATP 能力，公司通过并购能得到组装能力；全球化的布局策略，对冲风险，更好地不断扩充；具有延伸空间，充电器里 90%的料件我们都能进行垂直整合。赛尔康本身有很强的研发能力，但是价格和反应速度不占优势，融合领益的质量好、价格好、反应快的能力和优势后预计市场份额能得到很大的提升。

赛尔康不只是做手机充电器，扫地机器人、电脑充电器、智能仪表等十分具有发展前景。另外一个延伸方向是赛尔康具有机加工和电加工的能力，把背光模组、键盘模组加进去，能做完整的键盘解决方案；把磁材垂直整合进去，加上领益的马达次组装，可以做马达整体解决方案；无线充电方面把铁氧体、纳米晶、模切、注塑、CNC 料件结合起来可以做无线充电的解决方案。所以大家可以从散热模组、可穿戴、软包、IoT 等来看我们的发展空间。同时如客户需要我们在中国、越南、巴西交货，赛尔康都可以办得到。所以对赛尔康的收购是战略性的。

**Q6:** 公司未来想成为怎么样的公司？

**A6:** 公司目标是每年都以较快的速度去发展。业务主要还是精密智造，目标是不同行业的精密智造，同时也不丢掉所有加工的产品，以及在原材料领域的开拓。

第一是随着研发、盈利、抗风险能力增强，越来越往材料科学等需要深厚积累的方向去发展。

第二是消费电子循环中希望国内外客户实现增长目标，其他行业比如医疗、5G、航空航天等实现循环，海外采购对应国产化替代的循环。

第三是国内和国外的循环，许多海外客户希望我们发展海外产能，而我们跨文化、全球统一规范管理体系、现代化管理制度、健康的公司治理结构、海外快速承接复制国内产能的能力都具备，使得我们能够完成国内的大循环和海外的循环。





	<p>最后一个循环是硬件和软件的能力，自动化设备开发需要自己编程序，很多设备除了硬件还需要系统集成和软件能力。工程开发文化积累的厚重能够形成竞争力。</p> <p>总的来说，不贪胜不求大、快速和平衡发展、充满生命力，是企业未来发展的远景。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020年8月3日