



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：2020-005

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	<p>天风证券 潘暎、许俊峰；安信证券 宫清源、薛辉蓉；安中投资 刘伟亭；百年保险资管 冯轶舟；兵工资产 赵焯沛；博道基金 袁争光；财通资管 黎来论、张苏；朝希投资 李洪晨、闫绪奇；辰翔投资 白晗；澄明资产 张钧；大正投资 刘萌；淡水泉资产 曹阳；德汇集团 梁天琦；东方基金 何舒阳；东方证券 江舟、惠博闻；东方证券资管 虞圳劬；东海基金 朱溪瑶；东海资管 张昊；东吴基金 江耀堃；东兴证券 吴昊；方正富邦基金 陈奕君；方正证券 吴文吉；丰岭资本 李涛；沅京资本 王洪祥；沅杨资产 王海军；枫池资产 邢哲；复胜资产 崔健；复星集团 伦莉斯；亘曦资产 江琪煜；光大信托 王森；光大证券 刘凯、李宜泽、王经纬；广发证券 彭雾；GIC 徐萌；国海资管 夏添；国华人寿 张伟；国金基金 吴志强；国金证券 刘妍雪；国金资管 曾萌；国盛证券 钟琳；国寿安保基金 季天华、刘兵；国泰基金 王阳、张阳；国新投资 解静；海宸投资 杨文斌；海富通基金 范庭芳；海通资管 童胜；红杉资本 宋雅慧；泓德基金 刘力思；鸿盛资产 俞海海；华安证券 杨宗星；华宝基金 高小强；华创证券 王悦、岳阳；华富基金 王帅；华美国际投资 何欢；华能贵诚 郭宝运、黄凯立；华泰保兴基金 刘腾飞；华泰国际 赖焉、朱世融；华泰证券 胡剑、刘叶、林俊健；华泰资管 钱堃、程振宇；华夏基金 徐恒、张皓智；幻方量化 徐贞武；汇丰晋信基金 朱剑胜；汇添富基金 曹诗扬；嘉合基金 陶棣澍；嘉实基金 李帅；健顺投资 卢雅霖；江苏盛为投资 葛鹏飞；交银康联资管 王耀永；金泊投资 陈佳琦；金鹰基金 陈磊；金元顺安基金 牟方晓；矩阵投资 霍衍桥；巨杉资产 马姣；聚鸣投资 蔡成</p>



	<p>吉、李建明；聚润资本 陈雅青；君和资本 郭宣宏；开源证券 盛晓君；康曼德资本 陈庆平；乐趣投资 林桦；民生证券 陈海进、王芳、赵晗泥；名禹资产 王龙；鹏扬基金 王杨；浦发银行 徐振；浦发银行资管 张怀苍；浦银安盛基金 朱胜波；青骊投资 于利强；人保公募 于嘉馨；仁桥资产 张鸿运；森锦投资 高峰；睿远基金 傅鹏博、杨维舟；兴全基金 叶峰、涂围；上海乘安资产 周焜煜；上海顶天投资 李胜敏；上海仁布投资 方开俊；上海彤源投资 陈晓蕾；上投摩根 潘东煦；申万菱信基金 徐远航；十溢投资 刘绍念、刘利杰；太平基金 应豪；太平洋证券 王凌涛；太平养老保险 黄浩；天弘基金 周楷宁；天治基金 徐斌毅；天準投资 余璇；通怡资产 李科进；同犇投资 林烈雄；万家基金 武玉迪；万联证券 黄超；万向财务 贾思哲；望正资产 旷斌；西藏趣合 纪陆双；希瓦资产 卓亚；湘财基金 邢毅哲；新时代证券 游凡；星石投资 杨英；兴业证券 郜震霄、姚丹丹、陈俊哲；兴银基金 高鹏；兴证资管 杨亦；寻常投资 杜凡；益菁汇资管 刘旭；赢仕投资 杨怀宇；永赢基金 张海啸；域秀投资 冯杰波；源乐晟资产 余高；泽源资产 揭鹏力；长安基金 钱帅；招商基金 付斌；招商证券 王淑姬；招银理财 梁爽；浙商基金 陈鹏辉；浙商证券 王恬；中庚基金 张传杰；中国人寿 石坚；中国人寿资产 罗悦；中海基金 王泉涌；中金公司 李澄宁、李梦竹、刘莹莹、唐振刚、先庭宏、谢显明、左雱梨；中金基金 汪洋；中融鼎投资 吴函亮；中融基金 汤琪；中信建投证券 王天乐；中信证券 苗丰；中银国际 王达婷、张立新、赵天健；紫金保险 居亮等 170 余人。</p>
<p>时间</p>	<p>2020 年 8 月 20 日 星期四 9:30-15:30</p>
<p>地点</p>	<p>江苏省盐城市东台经济开发区经八路 8 号领胜城（江苏）有限公司</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长兼总经理曾芳勤女士、财务总监李晓青女士、董事会秘书雷曼君女士及各板块负责人等核心管理人员</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p style="text-align: center;">一、董事长兼总经理曾芳勤女士分享交流</p> <p>别把过去抱的太紧，否则就腾不出手来拥抱现在。从 2006 年到 2017 年底，我们紧盯全球最优秀的客户，从零开始起步。当时有六、七条产品线，每条产品线都有不错的利润。为了产业整合，尽快拥有磁材、注塑件、结构件和国内客户的资源，并购了江粉磁材，却面临两个问题：（1）一些公司面对问题不去曝光而</p>



是自己消化，但我们选择坚持原则，经历了所有挑战并扛了下来。(2) 以前只经营领益，现在把国内几个不同背景、不同形式的企业进行重组，包括江粉磁材、东方亮彩、帝晶光电，期间经历了采购人员不足、客户抽单、财务人员不够等等挑战。直到 2018 年底，部分企业开始盈利，重新赢得客户群。同年底，我们认为国际状况不太乐观，企业需要走出去，所以开始筹划并在次年完成并购赛尔康。但是这些都已经过去了，不能把过去抱得太紧，把过去放下，要勇敢地面对现在和未来。

有人问我们领益到底做什么，发展空间在哪里，我们还能再成长吗？我们用了十几年的时间，把模切、冲压、CNC、软包、注塑件等做到了全球产业链细分市场的前列。细分市场我们主要关注消费电子行业，但我们的能力可以应用到其他领域，因为基本的加工是一致的，所以我们锁住了这个市场面向真正客户（包括最终用户和 EMS 厂商）的最后一公里的出海口。(1) 通过向上整合我们有了磁材，如高频磁材、铁氧体、纳米晶等材料，那么散热、导电、屏蔽等材料以及主要的电子元器件、芯片、PCB（印制电路板）的材料我们也有兴趣了解。(2) 收购赛尔康之后拥有全球化布局的能力、生产模组的能力和客户的认可。(3) 此外我们还关注到如智能水表、智能电表、太阳能发电等非手机的整机业务，如果在这些生意上成功，公司将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。

以上是我的分享，谢谢大家。

二、公司介绍、核心文化及未来业务规划

1、发展历程

公司经过三段式突破，成长为一站式服务供应商。(1) 第一阶段，2006-2016 年飞速发展，公司持续拓展产品线，从设备制造厂商起家到各大产品线的进驻，成为排名靠前的供应商。制造体量增大的同时形成了生产体系，在 2016 年底达到 100 亿销售额。(2) 第二阶段，2017-2019 年上升过程，公司从 2017 年开始储备，2018 年通过重大资产重组成功并购江粉磁材，进入到资本市场；2019 年收购全球最大的充电器制造厂商赛尔康，期间做了很多垂直整合。(3) 第三阶段，2020 年作为新起点看到契机和机遇，加速全球化布局和模组的生产制造。通过垂



直整合新材料、制造工艺、集成与检测、工控自动化，成为细分领域领先的一站式解决方案提供商。

2、企业文化

(1) 使命：“智”造引领世界，努力成就梦想

(2) 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

(3) 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、价值共生

(4) 组织建设：自主培养、人才引进、共同成长、互相成就

3、全球布局

公司的工厂、研发基地、服务中心遍布全球。目前公司约有 40 余家制造工厂，海内外超过 8 个研发基地。同时公司拥有 9 个海外服务中心，分别位于美国、巴西、印度、越南、芬兰等国家。在此过程中，“全球布局、本地化管理”支撑着我们的生产体系，一方面扁平化组织架构能够帮助我们各个团队各个工厂快速反应，另一方面做到标准的体系管理并且快速响应客户。我们将在未来十年继续拓展版图。

4、业务模式

领益积极打造以高端装备为基础，整合核心材料、精密结构零组件，为客户提供关键功能模组的结构件及组装的系统集成及软件服务。通过工业机器人、数字工厂、自动化装备工业互联生产制造能力为四大模块的发展提供支撑。在 5G+AI+IoT 的大趋势下，四块业务规划也将带领我们进入更多新领域如智能安防、健康医疗、智能汽车等。

5、核心竞争力

(1) 强大的研发能力。集团拥有知识产权上千个，工程开发人员达数千人，在研发资质上和国家、地方建立了不同等级的联合实验室，在全球实现配套研发布局。

(2) 生产工艺覆盖率高。从塑胶成型、复合材料成型、模切、CNC、再到冲锻压、表面处理等，我们几乎涵盖了精密零部件制造的绝大部分制造工艺，也为我们产品线的基础制造奠定了非常扎实的制造基石。



(3) 强大的模具能力。全集团拥有众多经验丰富的模具设计工程师，模具制造能力遍布海内外，通过开发设计资源共享实施多地区协同设计。同时公司具有高精度仿真设备，能确保设计即得到最大量产性。

(4) 具有高端装备。公司拥有生产工艺和模具能力的周边配套环节，掌握自主知识产权及软硬件相结合的机器人集成和装备能力。针对不同的产品线，可以做定向化，在不同的项目中灵活组合自动化装备系统。此外我们还有数字化工厂，涵盖产品生命周期全过程与运营的各个环节。

(5) 拥有智能制造系统。我们拥有自主开发智能制造系统的独立团队和开发中心，对整个集团平台上不同的子工厂进行智能制造的评估诊断，对业务需求以及架构规划，再到项目实施落地，实现智能制造的管控。

(6) 拥有材料工艺。通过并购江粉磁材，经过两年多的布局，我们可以在磁材、陶瓷、金属粉体材料、纳米晶、铁氧体等材料市场占领一席之地，同时也为我们目前重点发展的核心关键器件模组提供了性能技术领先的保障。

6、未来产品线发展规划

近两年布局的关键模组（软包配件、充电模组、无线充电、马达模组、转轴机构、散热模组、射频器件等）正在起步，部分产品线已经开始进入小批量投产，这些器件模组的产品线预计会在未来两三年开始逐步进入投产期，给集团的营收带来增量，甚至和原有的材料、精密零部件并驾齐驱。未来几年，我们布局的一些智能家居、智慧城市相关的智能小型整机软硬件以及售后服务的产业也会实现投产。

7、未来新行业的发展规划

智能汽车和医疗健康是公司新行业的重要发展方向。公司智能汽车的产品线策略是以冲压锻压为基础，结合集团产业链优势，为智能汽车提供从散热、精密机构件、功能模组全方面方案。基于原有电机磁芯业务、消费电子的积累及汽车行业的电子化智能化趋势，从原有的电机磁芯已经扩展到动力电池、功能性材料（隔热、散热、胶粘、屏蔽、缓冲等）、精密冲压及锻造类零件等领域。医疗健康领域，通过整合集团优势制程，为其提供精密外科耗材、医疗设备零组件和电源管理等产品方案。



三、公司的“智造”管理系统介绍

公司国内外客户数量多、制造工厂遍布全球、全年开发项目及涉及物料数量庞大、研发需求量大、涉及的供应商众多，通过建立领益智能制造系统，竭力保证所有工厂都以统一标准出货，为客户提供最优质的服务。领益积极打造以自动化及高端装备为基础、以精密结构零组件与核心材料为支撑的平台体系，为客户提供关键功能模组系统集成及服务。通过客户管理系统、供应链系统、数字化工厂三大系统协同作战，为客户攻克难题的同时实现降本增效。

客户管理系统化，即通过标准化管理满足国内外各类客户项目的开发需求；通过多模块及维度深化及时进行管理及预测；大数据运营，快速准确分析未来市场，挖掘业务潜在空间；与集团数字化制造协同，业务资源的提前准备，实现快速联动，实现企业与客户的共赢。

供应链系统在整个订单处理和成本控制上的发挥着越来越重要的作用。通过供应链信息化管理，可以进行资源共享，实现公开透明的分析，对供应商进行管理，对采购全流程进行管控，为降本增效提供贡献度。同时通过对业务的协同，搭建由各部门共同协作的大商务平台，为业务的发展提供帮助和贡献。

智能数字化车间，即生产大数据集中管理及应用，提供数据分析，提升资源的利用率，进行管理预测及决策；通过多系统交互，标准化工厂管理，实时进行资源调度，释放制造效率及成本空间，实现运营优化；以自动化为技术与装备支撑，实现数字化工厂，开拓更广阔产品制造应用空间，激发市场业务潜力。

四、工研院介绍

公司工研院负责研发工作，通过内外资源识别前沿技术与产业，与各个BG/BU 共同研发，有效规划、分配、利用、管理研发资源，配合市场销售需求协同开发新市场新工艺。

公司的技术研发具有成形模拟仿真、结构件设计与分析、多功能复合模具、集成一线流工艺、环保生产技术等能力，模具具有跨界超高精度微型模具夹治具设计制造、超精密复合模具精度、纳米级镜面模具、近“净尺寸”模具设计制造能力以及自制部分模具的优势。



在金属成形方面，公司在 3C 精密金属冲锻压零件、汽车精密金属零件、散热模组、医疗金属器件等方面均有进行业务布局，而我们的优势在于具有模具设计及加工制造能力、产品设计及开发能力、自动化设计及制造能力，可以为消费性电子金属结构件提供解决方案。

公司的复合模切能力处于顶尖的水平，我们具有复杂产品加工能力及高精度产品加工能力、具有材料的研发优势、拥有高精度模具自制能力、智能和生产自动化的智能制造优势。未来通过模块化功能组件和特殊性能材料开发，可以向消费电子、医疗产品、交通产品等不同领域横向展开。

此外，公司的精密数控、磁性材料的研发制造与精密加工、结构组装、智能制造、马达开发，甚至是新材料新工艺的开发等方面，都是公司技术研发上不可或缺的部分，为公司提供多元化市场。

五、赛尔康相关情况介绍

1、赛尔康简介及发展历史

赛尔康是移动设备行业的领先的充电器制造商，是全球前 20 名智能手机公司充电器的主要供应商。赛尔康创立于 1973 年，在全球各主要国家及地区均设有办事处，在中国深圳和贵港设有生产基地，在印度及巴西也设有生产基地。领益集团于 2019 年 8 月全资收购赛尔康国内外所有工厂及办事处，赛尔康成为领益旗下的全资子公司，承担电源适配器生产研发制造销售业务，并陆续开拓电子消费品类组装业务。

2、收购赛尔康之后的主要工作

2019 年，领益完成并购赛尔康后，启动了文化交流融合活动，为赛尔康注入活力；对赛尔康部分高级管理层进行优化，节约大量人力成本；对国内工厂进行第一轮瘦身，优化部分员工；人力资源部、财务部、采购部、行政等各职能部门陆续进驻，针对赛尔康的问题制定整改方案并执行。

2020 年，在疫情影响下领益全力运转充分保障各厂防疫物资，对赛尔康进行更强力人力支援、与客户和供应链谈判控制局势。做好疫情防控加强绩效考核力度，一方面保障供应与出货，实现平稳过度；另一方面业务团队对原有的客户体系进行全面梳理。2020 年 6 月，领益管理团队全面介入赛尔康的运营。



由于 2020 年上半年受疫情影响、市场端情况发生变化、去年派驻赛尔康同事在部分环节经验不足等因素，赛尔康未来还需要进一步整合。

3、未来计划

对于国内客户，除对原项目的延续外，还要与客户成立战略合作关系，共同研发新项目；对于国外客户，将输送大量基层管理人员，迅速克服技术瓶颈及自动化障碍，加大新型快充项目研发力度，积极从前端与客户及合作伙伴进行产品研发工作。内部而言，需要持续深化改革、推动垂直整合以提高盈利能力。

六、董事长总结

我们立志成为全球精密制造的领先者，需要为长期的发展打造战略布局和战略护城河。通过今天的报告，大家也可以看到公司的盈利能力所在及未来发展方向。在目前国际政治格局风起云涌、业界的大型并购竞争激烈的环境下，“美人之美、各美其美”，未来我们将走向国际、走向各个行业，将会进一步拓展多元化客户，向全球顶尖精密制造企业一样以深厚的工程经验积累持续获得竞争优势。同时随着世界潮流的变化增加软件的投入、增加系统集成方面的业务和服务的盈利来源。

七、问答环节

Q1：领益在与不同领域的龙头公司竞争时会怎么做？

A1：公司做元器件出身，对上游模具和材料均具有深入的了解。有些做产品出身的企业向金属方向发展；有些企业从模组做起并不断地扩充模组，其内部很多小件也是由我们进行供应。能在细分领域做到极致、掌握定价权，才拥有真正的实力。从上游往下游整合难度比较大，比如从小件到模组再到下游，这些整合不是单靠人员堆砌就可以完成的，但是我们有这样的自信并且也在不断学习。

Q2：公司正在走向行业化，规划在未来多长时间会发展到什么程度？

A2：我们起源于消费电子，最早服务于手机产品线。近两年开始往消费电子不同产品线如智能穿戴等方面拓展，同时通过并购江粉磁材拥有了材料产品线，基于原有的客户渠道加上领益精密制造的能力不断向汽车、家电、甚至医疗等更



广泛的领域进行拓展。我们对新的领域充满期待，无论是汽车还是医疗领域，我们做的小件、模组、移动智能终端等市场空间广阔。我们还要花很多的精力和时间，但是我们会勇往直前，预计未来会有一些成效。

Q3: 董事长的管理理念是如何影响其他高管和员工的?

A3: 创业时也没想到做这么大，很多业务都是从 0 到 1。领益上市以后，经历了层层磨难，我们深刻领会到以前在制度建设、人才规划、可持续经营和发展这方面的不足。因此，我们做规划，建立制度、聘请了外部机构给团队做专业的培训给大家赋能，并且层层授权、不断检查阶段性目标的达成率，从以前领导人直接给答案到现在给大家发挥的空间，保持公司可持续经营。建立一个生生不息、不断繁衍的公司才是一个企业家的优秀作品。

Q4: 目前大客户占比还是比较高，公司如何维持与大客户的联系信任，如何开拓其他客户?

A4: 从营业收入来看，目前大客户的占比已经低于 50%，利润占比会高一些，其他客户还在进一步爬升当中。我们有庞大的商务团队进行对接，通过系统、流程确保与客户的深度合作。此外，我们明确了解客户的需求，提供有价格竞争力产品的同时保证产品质量和交付。我们作为平台型企业，公司的产品线具有连接度（模切、冲压、CNC 等），可以调动全集团的资源来为客户提供需求，为客户提供一站式服务。我们跟客户已经形成了很深的默契，不断的增长体现了我们跟客人的信任关系和未来的发展方向。

大客户以外的市场机会很多，在不同产品线和领域，我们对于客户的服务模式和产品的经营模式发生很多的变化。近年来客户群和供应链都在往头部集中，逐步形成了头部供应商：提供一站式解决方案，贴近客户、抓住每一次技术难度挑战，帮客户做产品 and 应用端的快速拉通。我们的每条产品线，从前端销售、到后端产品规划、项目规划都有成熟的队伍、技术和条件保障我们快速打样、量产、交付，为客户提供一站式服务。

Q5: 如果中美贸易进一步恶化，公司将如何应对？公司在海外可以复制国内



	<p>的工厂吗?</p> <p>A5: 管理颗粒度越细,就能看到还有很多东西要去做,不仅仅是降成本。我们的体量很大,要保证所有的工厂都是统一出品,必须有一套系统化的工具。我们财经部门提供公平公正公开的核算、质量体系控制是否合格、全球统一采购、全球统一技术研发等,我们积累的经验成为了自己的优势。外延拓展方面,并购后如何进行管理、人员如何安排都建立了明确的流程和完善的制度。在疫情下公司对海外工厂采用邮寄物料、网上视频同步教学操作的方式确保交货品质的统一,我们希望在 1-2 年内可以做到更好的国内外统一水平。</p> <p>Q6: 公司在智能制造方面非常领先,有无考虑把这块业务对外进行输出?</p> <p>A6: 我们擅长产业的上下游并购和整合,但同时也还有很多的改善空间。未来如果成立领益的基金或其他形式,我们想输出的不仅仅是业务或利润,更是并购后的管理经验以及管理人才。从公司长远发展来看,我们认为将来要做的整合和输出反过来可以反补目前的竞争。把本业和外延做完美的结合,真正地做到高端的精密制造。</p> <p>Q7: 公司未来的产品或财务规划是怎样的?</p> <p>A7: 公司从接每个订单开始,经管即介入,每个项目会跟工程、运营、销售等部门一起进行拆解,从大量经管数据跟踪项目产品的盈利状况。如果公司和行业水平相比有差距,我们会强化管控指标,同时也对自己的能力进行评估。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020 年 8 月 24 日