

证券代码：300771

证券简称：智莱科技

深圳市智莱科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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	国泰君安证券股份有限公司 钱劲宇； 银润资产管理公司 罗斌； 永新县怡广投资管理有限公司 李悦 国信证券股份有限公司 林若、倪婧、林虹睿 交银施罗德基金管理有限公司 何帅 摩根士丹利华鑫基金 雷志勇、李子扬 同泰基金管理有限公司 麦健沛 东北证券股份有限公司 赵伟博 诺安基金管理有限公司 丁云波 深圳市百川资产管理有限公司 石冰 北京遵道资产管理有限公司 彭西宁
时间	2021年4月13日下午14:00-16:30
上市公司接待人员姓名	董事长 干德义 董事会秘书、副总经理：陈才玉 财务总监：汤焕 证券事务代表：张威
投资者关系活动主要内容介绍	<b>主要内容：</b> 1、公司客户在2021年度内智能快件箱的铺设规划？公司如何应对现有产能不足的情形？如何规划产能？

**陈才玉先生：**基于前期的经营情况来看，海外市场处于一个有序的、稳定的增长态势。公司 2020 年度的海外销售收入占总营业收入的比例达 60%，公司欧洲地区的海外收入首次超过北美地区的销售收入。从总体来看，海外市场的空间是比较广阔的。公司 2020 年第四季度出现订单“撞车”的情形，导致排产紧张的情形。公司主要通过以下几方面解决产能不足的问题：（1）利用募投资金积极推动产能扩建项目建设，在湖北新购置的 150 亩土地上的一期产能扩建项目在 2021 年中可以投入生产使用；（2）通过引入自动化程度高的设备和生产线，对生产环节进行技术措施改造；（3）调配资源、采取加班、多班次的方式保证产出；（4）同步扩张越南工厂的产能，新增租赁厂房，增加配套设备，新增的产能预计在 2021 年年中可投入生产使用。

## **2、请问发出商品具体指什么？占比较高的原因是什么？**

**汤焕先生：**公司产品在出厂后，需要运输到客户指定位置，然后安装、调试，最后国内客户还需要进行试运行。客户在确认试运行没问题后才会验收产品，公司产品收入也是在客户验收后才能确认。国内的产品从出厂到验收的周期大约是 2-6 个月。公司在 2020 年上半年的生产受疫情影响，不饱和；下半年尤其是四季度处于赶产的状态，总体发出商品在存货中占比较高。

## **3、公司产品国内外的渗透率是多少？**

**陈才玉先生：**按照早期市场调研报告给出的理论渗透率应该是 40%左右，2019 年的渗透率大约是 15%左右。市场上也没有一个较权威的部门能够给准确的渗透率。就公司售后服务覆盖城市来看，公司售后服务网点在 IPO 时覆盖到 70 余个城市，在 2020 年售后服务网点覆盖到 120 余个城市，产品的渗透率还是逐渐提升的。

## **4、公司目前新客户的拓展进度如何？**

**陈才玉先生：**公司在国内外的新市场、新客户的拓展方面取得不错的成绩。2020 年度，公司已完成国内大型客户的取餐柜、

无人机包裹接收站等项目研发工作，并交付给客户使用。

#### **5、公司相比于竞争对手来有哪些优势？**

**汤焕先生：**公司自成立开始就专注于智能保管与交付领域，早期主要做电子自助寄存柜类产品，从2010年开始研发智能快件箱产品，基于前期在智能保管与交付领域10余年的经验和技術，公司最早研发出国内外第一台智能快件箱。公司在2015年与国内大客户开始合作。同时，公司具备规划化生产能力和供应能力，能够满足国内外客户的订单需求。公司配备400余人的售后服务团队，为客户提供7\*24小时的售后服务。

#### **6、公司客户同一产品的价格下降幅度需求大概是多少？**

**汤焕先生：**从市场角度来说，客户对同一个产品肯定有价格调整的需求。就2021年初和2020年底相比来看，2021年初的钢材、电子元器件这些材料的市场价格都在上涨，对于这种情况，我们都是妥善调价。客户的调价需求更多的还是基于公司的规模化扩张带来的供需效应。

#### **7、公司所处行业未来发展趋势如何？**

**于德义先生：**公司自2010年开始与国内外客户合作，目前智能快件箱类产品主要应用在快递行业。因为随着电商行业的快速发展，快递行业末端派送需求急需得到解决，而末端传统的派送快件方式的人工成本逐渐上升，派件效率逐渐下降限制了快递业的发展。智能快件箱是解决信息流和物流问题的一种体现形式，它能够将信息流和物流进行有效的分离或结合，将人从派件和取件环节解放出来，让派件和取件效率更高。国外市场看中服务价值，所以智能快件箱的使用或租赁是需要支付一定费用的，海外市场的运营商具备一定的盈利能力，能够很好的支撑它去运营智能快件箱。国内运营商逐渐集中化，运营商的主要股东是物流行业的公司，他们运营智能快件箱主要是解决他们的实际使用需求。国内外的市场需求处于一个稳定的增长趋势。

**8、公司所处行业的竞争格局如何？**

干德义先生：公司所处行业有很多小的制造商，但制造规模、服务能力不及大型制造商。同时国内外客户主要还是依靠大型制造商提供的产品和服务。

**9、公司医疗行为系统产品的进展如何？**

干德义先生：公司医疗行为系统产品目前主要是在国内三甲医院得到使用，在其他医院暂未使用。

**10、公司在产品方面做了哪些准备？**

干德义先生：公司每年投入大量的研发费用和人员在新领域的产品研发项目之中，现有的智能快件箱项目已属于相对成熟产品，研发投入占比较小。公司不仅仅是为客户提供产品，也为客户解决保管与交付问题，如公司产品在公安、检察院、法院的卷宗管理等细分领域，以及一些保密性要求非常高的场景中涉及到智能保管与交付技术的应用，只是目前相比于智能快件箱还没有那么大的规模。

**11、公司产品内在核心技术是什么？**

干德义先生：公司产品的软件部分是根据客户需求，打通整个产品的信息流，电控部分是适应不同保管与交付形态，结构部分是产品的框架。智能快件箱作为一个 24 小时无人值守的设备，最重要的就是可靠性。公司根据客户需求，为客户提供一个综合解决方案和适合的产品。

**12、国内外客户对公司售后服务的态度如何？**

干德义先生：公司海外客户的产品安装、维护交由第三方负责，公司提供技术支持和培训。海外客户更看重公司的产品品质，而非公司的售后服务。公司对国内客户在保修期内的产品提供免费的维修服务，对于超出保修期的产品提供有偿的服务。

**13、公司国内外业务区别是什么？**

干德义先生：公司海外客户的计划性更好，在每年下半年就开始规划下年度的铺设计划，而国内客户目前的计划性较弱。

	<p><b>14、公司毛利率高的主要原因是什么？</b></p> <p><b>汤焕先生：</b>公司整体毛利率高主要是公司海外销售的毛利率高的原因所致。</p> <p><b>15、公司产品未来是否存在反倾销的风险？</b></p> <p><b>干德义先生：</b>产品被采取反倾销措施一般有两个原因，第一是产品价格问题，第二是当地供应商提出反倾销意见。公司产品的价格是公司与国际供应商竞争而形成的价格。同时，公司产品是定制化产品而非大宗商品，不存在倾销的影响。</p> <p><b>16、公司 2020 年度的汇兑损失产生的原因？</b></p> <p><b>汤焕先生：</b>公司出口收入规模比较大，公司也有一定美金的需求。去年，因为美金对人民币的汇率直线下降，所以公司持有一定的美金因为汇率下降导致汇兑损失。从 2020 年下半年到现在，公司一直与银行密切接触，进行一些锁汇、期权等风险对冲手段，减少汇兑损失。今年的汇兑情况相比去年要好。</p> <p><b>17、公司净利润的下降幅度比营业收入下降幅度高的原因？</b></p> <p><b>汤焕先生：</b>公司净利润下降幅度大于营业收入下降幅度主要是汇兑损失以及公司研发投入增加所致。</p> <p><b>18、现在的芯片缺货对公司的生产是否有影响？</b></p> <p><b>干德义先生：</b>公司海外客户的计划性强，所以公司针对海外客户的订单做了一定储备，因此芯片缺货对公司客户有一定的影响，但影响不大。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 15 日