

证券代码：300907

证券简称：康平科技

康平科技（苏州）股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会的广大投资者
时间	2023 年 5 月 12 日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长江建平先生，董事、总经理江迎东先生，董事、财务总监、董事会秘书窦蕾彬先生，独立董事陈菲女士、曲凯先生、柳世平女士，保荐代表人郑士杰先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事长致辞。</p> <p>二、公司管理层做 2022 年度暨 2023 年第一季度经营情况介绍。</p> <p>三、公司管理层回答广大投资者相关问题：</p> <p>1、问：公司对未来电机相关产品供需基本面和竞争格局有何预期？未来电机相关业务是否能够维持稳定的收益？</p> <p>答：按照 TTI 和百得 2022 年报的数据，两者业务规模增长了 12%，行业基本面良好；其次，根据华经产业研究数据，电机行业规模近年来稳健增长并于 2022 年首超 300 亿美元；同时，在宅经济、油转电、高效能、智能化的推动下，电机业务前景良好；此外，公司积极推进数字化改造、精益运营，时刻关注外部因素（如汇率、大宗商品等）。综上所述，公司业绩将稳定向上。</p> <p>2、问：公司 22 年综合毛利率提高 3.32%，处回升态势，主要原因是什么？是否可持续？</p> <p>答：主要原因如下：大宗商品钢、塑料粒子等价格有所回落，铜价企稳，使得公司采购端成本降低；美元兑人民币汇率升值，助推销售端表现良好；公司积极运用价格调整机制调整价格；公司内部改善措施持续推进，包括 EPR 系统升级带来的效率提升，生产报废、人工效率改善带来的成本降低。对</p>

于大宗商品和汇率，公司会密切关注，运用相关工具适时锁定成本，降低风险；同时会持续推进产品结构升级，提高毛利率；并持续推进内部精益运营。多头措辞并举，推动毛利率持续回升。

3、问：目前，公司国内客户的基本情况如何？公司未来对国内客户的展望如何？

答：公司目前的业务以外销为主，国内客户的业务往来基本没有，未来，公司也会寻找合适机会与国内客户建立合作关系。

4、问：公司为什么购买理财的同时还在增加借款？

答：公司目前购买理财的资金基本为暂时闲置的募集资金。公司增加借款的主要原因如下：应收账款融资业务暂停改为国内银行借款；降低财务成本。

5、问：2022年及2023年第一季度，公司销售收入同比均有降低，主要原因是哪些？后续是否会持续降低，应对措施如何？

答：销售收入同比下降的主要原因如下：俄乌冲突、货币政策宽松致使欧美地区CPI高涨，商品需求增长幅度降低；供应链库存比较高。行业发展稳健，全球经济回暖，产业链分工深化，去库存化持续推进，公司有国际化布局、规模、技术等优势，后续收入会企稳回升。主要应对措施如下：公司将持续发挥现有优势，国际化布局、技术优势等，抓住产业链分工机会，持续拓展业务；开拓行业领域；开拓新客户；积极推进新项目，包括电机相关配套产品、下游产品等。

6、问：电动工具行业目前去库存的情况如何？何时能恢复正常水平？

答：就公司目前的情况来看，行业去库存在逐步推进，慢慢恢复正常水平。

7、问：公司经营活动现金流于2022年刚转正，立即计划分红，是否导致现金流紧张？

答：2022年度，公司经营活动现金流近2000万元，和2021年比已转正，2023年一季度经营活动现金流也为正，主因为利润改善和前期投入营运资金的陆续回收。公司2022年度现金分红安排，是在考虑到公司现金流能满足生产经营、投资等需求的情况下做出的安排，也是为了更好的回报投资者。公司2022年底资产负债率约36%，负债率低，流动比率2.04，速动比率1.23，流动性充裕；同时，公司收现比维持在95%以上的高位，现金流可预期性强；可用银行授信额度超5亿。综上所述，分红不会导致公司现金流紧张。

8、问：2022年，公司整机销售占比提高8.16%，原因为何？对公司业务有何影响？

答：主要原因如下：首先，随着产业链分工深化，头部企业逐渐将整机业务转移给专业的、规模大的制造商以获得成本、效率等优势；其次，公司韩国子公司自有品牌销售提升；最

后，公司国际化布局、前期对整机业务的拓展和产能规模为承接整机业务奠定了基础。主要影响如下：扩大了公司营收规模，进一步奠定了公司在电动工具行业的地位；同时，为进一步的产业链整合、规模效应变现提供机会；此外，也助力韩国子公司自有品牌做大做强；最后，公司研发能力也能得到拓展。

9、问：本期公司汇兑波动大，公司采取了哪些措施对冲风险？汇兑收益是否具有持续性？

答：采取的措施如下：外币资产与负债的平衡；锁汇工具运用；客户定价因素考量。公司将秉承汇率风险中性原则，立足主业，提高业绩，回报股东。

10、问：目前公司客户比较集中，在降低集中度方面有哪些进展？

答：公司客户集中度较高原因如下：行业格局决定，电动工具行业寡头格局明显，前两大企业（百得和 TTI）市场份额占比近 60%，公司是前两大企业最大的供应商；集中度高也体现了公司在行业中的领先地位；公司和前两大企业合作时间均超 14 年，关系稳固。公司将积极拓展汽车等行业的新客户。

11、问：公司海外拓展计划如何？

答：公司目前在越南和韩国均有布局，越南定位为生产基地，韩国定位为研发基地。未来，公司会根据业务发展需求、产业链协调效应、以及国际形势变化等因素考虑海外拓展计划。

12、问：公司在智能化电机产品方面有什么想法？

答：公司未来会向智能化电机产品方面努力，目前也是有一些行动和成果的。

13、问：公司是如何提高电机的合格率？

答：公司每年会投入大量的人力和物力来不断提升电机产品的质量，目前，公司电机产品的合格率是很高的。

14、问：未来整机业务会不会成为公司稳定的收入来源？

答：目前来看，公司主要客户百得和 TTI 的整机业务在逐步由自己生产转变为代工生产，公司基于质量、技术等优势，成为客户整机业务的首选合作伙伴，未来，相信整机业务会成为公司稳定的收入来源。

15、问：公司是否考虑并购整合以快速发展？具体规划如何？

答：公司一直有此规划且在积极推进中，但是出于对投资者负责、控制风险的原则，对标的筛选标准比较严格。公司将立足于电机制造，主要并购方向为电机、电动工具相关产业链延伸，但也不排除对其他行业的涉入以发掘新的增长点，同时，公司内部也计划孵化相关项目，从而补充产业链条并实现业务扩张。

16、问：公司和竞争对手比，优劣势有哪些？

答：公司在电动工具电机领域没有完全可比的竞争对手，因为公司已经是百得和 TTI 的第一大电机供应商。公司立足于电机制造，稳步推进产业整合，目前在产能规模、技术、国

	际化布局等方面有一定的优势，基于此公司会抓住产业链分工深化、产业链布局调整的契机，积极扩大市场规模、延伸产业链条以巩固优势、提高盈利水平。
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月12日