

证券代码：300787

证券简称：海能实业

## 安福县海能实业股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-005

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 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>
参与单位名称及人员姓名	国金证券、安信证券、中银基金、中信保诚、中泰证券、中欧基金、招银理财、招商基金、长江证券、长城基金、圆信永丰基金、煜德投资、永赢资产、兴业基金、兴全基金、信达澳亚基金、新华资产、万家基金、瓦洛兰资产、天弘基金、泰康资管、泰达宏利基金、太平资产、申万菱信基金、上投摩根基金、趣时资产、青骊投资、钦沐资产、平安资管、平安养老、平安基金、诺德基金、南方基金、交银基金、建信基金、嘉实基金、汇添富基金、汇华理财、汇丰晋信基金、华泰柏瑞基金、华商基金、华柏基金、海富通基金、国泰基金、国联安基金、广发基金、光大资管、固禾资产、工银瑞信基金、富国基金、敦和资管、东方红资管、淡水泉投资、常春藤资产、博时基金、宝盈基金、鹏华基金、宏道投资、泓澄投资、衍航投资、大成基金、东方阿尔法基金、东方基金、广银理财、国华人寿保险、亘曦资产、禾永投资、国投安信、恒复投资、恒生前海基金、恒越基金、红塔红土基金、华宝基金、华富基金、华泰资管、华夏基金、华泰自营、众安在线财产保险、中再资产管理、中邮创业基金、中信建投资管、浙江龙航资产、农银汇理基金、摩根士丹利华鑫基金、聚鸣投资、坤易投资、金广资产、金元证券资管、民生加银基金、长信基金、长盛基金、长江养老保

	险、长江证券资管、银河基金、益民基金、信达证券、浦银安盛基金、融通基金、颢升基金、乘是资产、淳阳投资、东恺投资、赋格投资、光大证券资管、锦道投资、盘京投资、璞琢资管、泉汐投资、尚雅投资、煜德投资、准锦投资、上投摩根基金、多鑫投资、奇盛基金、凯丰投资、智诚海威资管、望正资管、展博资管、拾贝投资、太平洋资管、太平养老保险、图灵资管、社保基金等机构投资者
时间	2022年7月17日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：周洪亮 董秘：韩双
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次交流基于公司在7月15日发布了2022年半年度业绩预告，公司2022年上半年预计实现营业收入12.20亿元，较上年同期增长47.59%，预计盈利18,300万元-18,800万元，比上年同期增长257%-267%。</p> <p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>公司的主营业务没有发生重大变化，目前还是三大类产品：信号线束、信号适配器、电源适配器，公司二季度净利润比较好的主要原因是：1、公司运营情况良好，受益于产能利用率提升，盈利水平有所提高；2、去年同期越南工厂因疫情停产，今年没有这种情况发生；3、公司产品主要销往海外，以美元结算为主，人民币贬值增加净利润。</p> <p><b>二、问答交流环节问题汇总</b></p> <p><b>问题1</b>、公司今年整个传统主业的收入和净利润的增长目标是什么样的？主业产品线布局情况是怎样的？</p> <p>答：公司制定的全年收入目标是增长30%以上，这个在2020年的限制性股票激励计划的考核指标中有体现，公司会尽量努力达成营业目标。</p> <p>公司目前的产品集中在电子零部件领域，客户主要对应品</p>

牌商，客户分布比较广，主要是在比较发达的国家，欧美、日本这些地方为主，客户群体是市场上比较优质的。

公司细分三个产品类别：第一个是信号线束，第二个是信号适配器，第三个是电源适配器。这三个产品其实有个共性，基本很多客户群是重叠的，所以对我们来讲这种品类拓展会比较容易一些。我们做 ODM 为主，海外客户对我们的认可度比较高，因为我们在这个领域深耕很多年，所以在我们要拓展产品线的时候，在拥有共性客户的基础下相对比较容易。

**问题 2、**我们看到海外一些消费的需求可能总体表现是比较疲软的，虽然说公司上半年表现比较好，但想了解一下这背后的驱动力是什么？

答：我们主要还是以产品去驱动客户，公司主要以 ODM 为主，公司的研发人员从原型产品开始开发，然后根据客户具体需要去进行产品定制。今年信号适配器产品增长较好，我们通过 INTEL 认证的 Thunderbolt Docking 需求比较好。

公司的越南工厂在为客户节省关税以及降低制造成本方面提供了一定的支持，客户在选择供应商时对我们有所倾斜。

**问题 3、**公司成立了新能源子公司，能不能讲一下对于新能源公司未来的规划？

答：新能源产品我们从去年就开始做了很多的市场调查，今年一二季度开始组建核心团队，目前研发团队大约有 50 人的规模。我们认为在 10 月份可以完成初步样品，样品出来以后认证的时间接近 6 个月，大概在明年 Q2、Q3 期间可以实现正常量产和销售。

目标市场主要集中在欧美、澳洲这些地方，因为这些地方的市场体量比较大。我们从一开始做时就会整合好产业，这次主要整合的是电芯，因为在家用储能领域电芯的成本占比特别高，所以我们会自己从事电芯的生产。产品主要包括：光伏逆变器和储能系统。电芯以自用为主。

	<p><b>问题 4、</b>公司可转债的进度如何？</p> <p>答：目前有一些手续还没有完成，所以申报和发行的时间还不确定，主要是募投项目在等越南的投资许可。</p> <p><b>问题 5、</b>去年毛利率从三季度有明显增长是什么原因？今年毛利率大概是怎样的趋势？</p> <p>答：去年毛利率从三季度开始增长主要的原因是去年年初开始的原材料成本不停在增加，增加的过程中价格调整会有一些滞后。在接近三季度的时候我们大部分客户都进行了价格的调整，所以体现在三四季度的毛利比较高，我们认为是一个正常的毛利的回归。今年原材料最近都有下跌的趋势，全年会是一个正常的毛利率水平。</p> <p><b>问题 6、</b>传统信号适配器、电源适配器的下游客户，接下来增量主要是基于什么逻辑？老客户的份额提升？还是新客户的拓展？</p> <p>答：从客户的角度来看，现有客户的增量空间还非常大，新增客户也有一定的空间，因为我们在全球还有很多的区域并没有覆盖，老客户份额提升和新客户拓展这两个方案是要同步做的。然后就是通过扩充我们的产品线，整个电子版块还有很多的产线可以去扩充，比如家用 IOT 相关、家庭安防、家庭传感等。这一块我们也在做一些产品的开发，估计今年年底会有产品面世。所以从产品驱动、市场开发，我们都会去下功夫的。</p> <p>风险提示：公司对未来的规划不构成承诺事项，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 7 月 17 日