

证券代码：300660

证券简称：江苏雷利

江苏雷利电机股份有限公司投资者关系活动会议记录

编号：2022-001

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	鼎晖投资 黄彦婕；中再资产 赵伟峰；北京麦高资本 任通海；鼎丰（珠海）资产 项春民；易和鸣；沅沛投资 孙冠球；赵晨；私募工场思远一号证券投资基金 牛和智；英谊资产 高付；健顺投资 何荣珩；中信证券 袁健聪；伍昱霖；中信新能源车 黄耀庭；易知投资 王建；易知（北京）投资 王晓强；孙明芳；张海；进门财经 黎鹰蓝；武学姝；朋晶
时间	2022年4月27日
地点	电话交流会
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书：苏达； 董事、财务总监：殷成龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2021年度营业收入增长，净利润下降，主要原因是哪些？</p> <p>答：2021年收入增量来自于四个板块：（1）家电板块：同比增长14%，主要是家电组件化产品增长较快；（2）工控板块：报告期实现营收2.95亿元，同比增长69%，产品主要应用于特种设备、制冷设备阀门、纺机、国外阀门控制等领域；（3）新能源板块：新能源汽车电子水泵及光伏储能水泵放量，其中光伏储能市场实现零的突破；（4）医疗及运动健康板块中医疗器械用电机及组件继续保持较好的增长势头，其销售收入同比增长33%。</p> <p>净利润同比下降原因主要为：（1）报告期内原材料价格上涨，使得整体</p>

毛利率较去年同期下降 2.73%。公司通过内部改善，一季度毛利企稳并环比上升；（2）2021 年人民币小幅升值，虽然公司做了 40%-50%的远期锁汇，但还受到一些影响。今年四月人民币迅速贬值，对公司来说是利好现象；（3）费用上升：股权激励费用导致管理费用上升较多，如不考虑股权激励费用影响，公司去年净利润则同比增长约 10%；同时去年加大了新产品开发力度，研发费用提升较多。

2、公司未来各业务板块的规划？

答：1、家用电器板块：公司将持续推进组件化产品的研发制造，毛利率较单品电机提升 3%-5%。

2、工业控制板块：公司于 2018 年开始布局，现在已经拓展到机床设备、阀门、军工设备等领域，2021 年中标北方惠安军工生产线 4700 万，今年交付。未来公司将针对核心零部件伺服系统、丝杆电机、空心杯电机等产品做到批量生产，同时将公司的电机产品结合工控产品捆绑式推广到更多应用领域。

3、医疗及运动健康板块：目前公司产品主要用于 IVD 行业，未来发展空间广阔，主要原因为：（1）行业整体远未及天花板；（2）公司市场占有率为 10%，龙头企业占比 60-70%，进口替代空间大；（3）宠物医疗 IVD 行业发展迅速。

4、新能源板块：公司将继续开拓新能源汽车零部件及电机市场，利用产品技术优势积极拓展光伏发电、储能用电机市场，凭借控制和电机一体化技术优势，强化新能源汽车电机、电子水泵、电子油泵、轻量化铝压铸件及高端精密冲压件等领域优势。未来公司将继续加大新产品研发力度，不断开拓新的领域和市场。

3、储能水泵竞争者有哪些？公司竞争力在哪？

答：储能水泵竞争者主要有上市公司飞龙股份和两家非上市公司，未来竞争是不可避免的，公司将采取措施提升竞争力：（1）不断进行新品研发，目前已通过开发交流无刷水泵建立壁垒；（2）除水泵外公司还将开

发其他产品进行捆绑销售；(3) 提升专利布局；(4) UL 认证周期长、认证成本高，具备稀缺性。公司电子水泵产品满足 UL 认证要求，目前出口海外的产品大都使用公司的电子水泵。

国内 80%的产品是工业水泵而非电子水泵，具有漏水隐患。公司的电子水泵产品在性能、质量上都具备优势。目前市场上的水泵为直流水泵，公司将于今年推出交流水泵，功率更大，性能更加优越，将大幅减少客户的产品成本，同时公司也将从中获得更高的市场占有率和毛利。目前该产品已经进入试验阶段，预计下半年开始供货。

4、公司的优势体现在哪？

答：1、家电领域，空调无刷主电机是新增业务，公司通过进入格力供应链获取产品背书，未来将取得品牌收益。公司通过“组件+”的战略模式减少客户管理和组装成本、绑定大客户、在产品研发阶段以独供方式抢占市场。

2、医疗板块客户以大型外资企业、上市公司为主，如迈瑞医疗、华大基因、IDEXX、优特利等，客户群体优质，对产品质量和供应链的稳定性要求严格。客户开发时间较长，对客户而言产品替换成本较高。音圈电机、无刷空心杯电机技术门槛高，公司的控股子公司鼎智科技是国内少数厂商中有量产能力的企业之一，将在国内实现进口替代。

3、新能源领域，储能水泵通过松芝、空调国际，间接成为多家电池头部厂商的供应商；技术上，公司今年推出二代无刷交流水泵，具备更高的价值量。新能源车方面，公司完善“控制+微电机+精密铝压铸”的一体化、轻量化产品体系，在关键产业链上把控重要工艺。

4、工控领域产品完全打通日系和德系的协议通讯，应用于高端自动化设备、激光切割机、半导体自动化生产线、数控机床等。目前公司产品性能已达国际水准，产品价格较日本竞争对手安川、松下、三菱等有较大竞争力，未来有望实现进口替代。

5、疫情对产能影响？对订单影响？

	<p>答：在手订单来看二季度家电板块订单回暖，其他三个板块继续保持高速增长，整体订单达到公司预期。但由于疫情原因，部分区域物流受阻，部分客户处于停产状态，预计五月份能正常开工，疫情区会延后交付。</p> <p>从产能角度看，公司在江苏、安徽、广东、浙江以及越南都有生产基地，产能利用率较高，影响不算大。</p>
附件清单	无
日期	2022年4月28日
参会人员签署	