

# 深圳市飞荣达科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

证券简称：飞荣达

证券代码：300602

编号：2019-002

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 及人员姓名	深圳市翼虎投资管理有限公司 曾雨 东北证券股份有限公司 王少男 安信证券股份有限公司 彭虎、薛辉蓉 信达澳银基金 张凯 深圳民森投资有限公司 丁凡伦 亚布力投资 詹国强 招商证券 王淑姬、徐若涵、何怀志 光大证券股份有限公司 杨明辉、王经纬 南方基金管理股份有限公司 陈卓 宝盈基金管理有限公司 朱建明 川财证券有限责任公司 王睿 广发证券 谢淑颖、黄宇 国盛证券有限责任公司 程响晴 DYMON ASIA 黄志豪 GSA 杜劲松 国泰君安 张阳 深圳盈泰投资 马继南 华创证券有限责任公司 贺顺利

摩根士丹利华鑫基金 齐兴方  
国信证券 陈彤、杜杨、肖彬、欧阳仕华  
平安证券股份有限公司 窦泽云  
基石资产管理股份有限公司 蒋朝庆  
中国平安 徐勇  
中国人寿养老保险股份有限公司 汪欢吉  
长城财富资产管理股份有限公司 杨海达  
行健资产管理有限公司 容嘉亮  
深圳昭图投资管理有限公司 王子杰  
东方证券股份有限公司 马天翼  
金元证券股份有限公司 骆林  
坤方资本 梁培填  
復華证券投资信託股份有限公司 谢良武、颜毓静  
浙商证券股份有限公司 张伟  
爱建证券有限责任公司 钱帅  
诺安基金管理有限公司 周彪  
华金证券股份有限公司 胡朗  
群益国际控股有限公司 朱吉翔  
深圳市创新投资集团红土创新基金管理有限公司 张倩倩  
天弘基金管理有限公司 吴明鉴  
长江证券 王伟  
上海宏流投资管理有限公司 李纬东  
信达证券股份有限公司 洪英东  
中信证券股份有限公司 郑泽科  
深圳市前海博普资产管理有限公司 何瑞琳  
国元证券股份有限公司 张长生  
富瑞金融集团香港有限公司 吴超

	<p>深圳市保腾创业投资有限公司 贺晓勳</p> <p>方正证券股份有限公司 杨铭、夏雪</p> <p>雲棲资本 柯鸣</p> <p>深圳熙山资本管理有限公司 刘逢炜</p> <p>广州金骏投资控股有限公司 谭嘉颖、敖盼</p> <p>国海证券股份有限公司 沈钱</p> <p>安信证券股份有限公司 彭虎、薛辉蓉、杨臻</p>
时间	2019年3月12日上午10:00-11:20
地点	深圳市光明新区玉塘街道光明新区光明高新区南光高速东侧、环玉路南侧飞荣达大厦1号楼2F会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董秘、副总经理：王燕</p> <p>市场支持部副总经理：王美发</p> <p>博纬通信：特邀嘉宾</p> <p>证券事务代表：马蕾</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、飞荣达基本情况</b></p> <p>公司成立于1993年，公司主要围绕着电磁屏蔽材料及器件和导热材料及器件研发、生产与销售，产品主要应用于通讯设备、终端（包括手机及电脑），汽车电子也是公司目前的发展方向，包括游戏机及其他电子产品等。电磁屏蔽材料及器件主要包括导电硅胶、金属簧片、导电塑料、导电布衬垫、天线振子及介质等。导热材料及器件包括导热硅胶、导热塑料，石墨片等。目前，公司下游领域占比中手机占比较大，通信其次。</p> <p>公司目前完成两家收购公司品岱与博纬，品岱公司做散热器件及散热模组，VC、风扇及均温板等。博纬主要做5G天线和场馆天线。博纬已经通过了国内一些主流通信设备厂商的认证。</p> <p><b>交流环节：</b></p> <p>Q：各下游领域的收入占比及未来占比变化的预计？</p> <p>A：2018年的手机终端占比是40%以上，通讯设备大概30%以上，笔记本电脑和游戏机大概10%以上。预计2019年通信行业可能会增多，汽车行业一些厂商已经认证通过，但是需要到2019年下半</p>

年才能供货，未来两三年之内爬坡会较快。

Q: 基站天线振子 2018 年的销售情况？

A: 5G 天线振子目前还没有大批量供货，因为尚未到大规模铺设阶段，基站相关产品大概估计有小几千万的收入，目前归类在“电磁屏蔽材料及器件”类别中。

Q: 公司的一体化天线振子具体情况及的出货结构？

A: 一体化天线振子是把多块振子放在一个背板上，背板是在塑料振子后面做了个一体化电镀，公司现在做的是馈电网络和背板一体化。

公司正在研发更多 1to 多的振子。1to2 振子和 1to6 振子是目前主流的出货类型，1to32 及以上的振子一般采用选择性电镀的方案。具体选用哪种类型的天线振子，主要看终端设备厂商或者是天线厂商的需求，华为可能更偏向选择性电镀振子，其他厂商可能偏向压铸的或者其他振子。

Q: 5G 基站里面的散热和屏蔽等产品的需求？

A: (公司针对 5G 基站散热新材料和产品的开发设计，对公司高导热界面材料及品岱 5G 散热方案进行介绍) 目前，公司导热界面材料导热系数 8W/m.k 和 11W/m.k 已具备量产能力；品岱可提供环路热管散热器、液态金属散热器、铝质均温板、3DVC 等。5G 时代对导热的需求会有较大的提升，对导热系数要求会更高，用量亦会增加，具体情况及需求公司也在不断和客户沟通中。在汽车领域，公司的导热垫已经和广汽等汽车厂商有合作。汽车的轻量化对导热垫的密度有很高要求，因为导热材料在电池包里面是大量使用。汽车厂商对散热方案也有新的要求，公司在汽车领域还是散热的项目会多一些。

Q: 公司项目比较多，通信和手机的增速情况？2018 年屏蔽和导

热的增速不一致的原因，两者未来的发展趋势？

A: 散热产品在 4G 和 5G 交替的阶段，高导热的产品还没有交货目前属于打样阶段，公司也在不断的和客户探讨沟通中。电磁屏蔽产品在各领域均会应用，所以相比之下 2018 年电磁屏蔽产品增长得较快，导热产品的增长主要是石墨片增长了。

导热材料的供应之前以国外厂商为主，比如莱尔德、汉高等，贸易战之后国内主要的客户慢慢都改用国内的一些导热材料，也给国内的导热材料厂商带了机会。公司在海外客户竞争中，也在争取更多的份额。目前，公司的石墨片已经通过了三星的认证，而且公司导热材料已经通过一些车厂认证，2019 年导热散热产品将会有所增长。

Q: 格优的石墨片的销售情况，目前产能及产能利用率？是否有扩产的计划

A: 格优已经是达产的状态了，目前还需扩产。目前格优石墨片已通过三星认证，未来订单会有一定量的增长。

Q: 石墨片的价格趋势以及对毛利率的影响？

A: 2018 年年初石墨片的原材料 PI 膜出现过供不应求的现象，但是在 2018 年年中都缓解了。年初，杜邦的 PI 膜产能和 SKC 的产能都不足，但是其实都可以购买，价格有一些上涨，但幅度很小，相对稳定。

Q: 半固态技术从哪里来的？设备是从哪里买的？

A: 公司自己没有做，是准备收购的标的公司珠海润星泰做的，目前还在审计和评估，尚未完成并购。

Q: 公司占手机终端设备中客户新品的份额情况？

A: 公司手机终端主要还是华为、联想等，间接供应的有三星和 OPPO 等。目前已通过三星的石墨片材料认证，相信未来供货给三

星的石墨片价值量会逐步增长。

Q: 一体化振子的背板是塑料? 是否能达到 5G 的要求? 用塑料做背板会不会对 5G 网络的 3.5GHz、4.96GHz 介电常数有影响?

A: 这个只是信号反射的作用, 低频高频的区别不大, 公司在一体化天线振子上面镀了一层金属, 可以实现很好的反射效果, 在 5G 的应用上没有问题。在 5G 以下的主流频段, 不是高频频段, 塑料做背板是可以满足介子的介电常数的。

Q: 公司各项业务的竞争对手主要是哪些? 公司在各业务中的市场占比如何? 公司的优势在哪里?

A: 电磁屏蔽业务的主要竞争对手是美资企业, 主要是莱尔德, 他们在全球 500 强级别企业的客户中份额占比很高。公司海外市场拓展方向也是在这些优质客户中争取更多的份额。目前, 公司导热材料分两类, 一类是石墨片, 石墨片已经有好几家上市: 中石、碳元; 另一类是导热硅胶, 在 5G 时代, 高导热系数的导热材料, 国内能做的有 1-2 家, 国外能做的也有几家, 但国内客户采购方向还是会以国内的导热材料供应商为主, 所以对国内的客户来说我们还是有比较大的机会。从份额占比上无法直接判断, 但我们会努力争取。不管是屏蔽业务还是导热业务, 公司可以为客户提供热管理的解决方案, 并且公司具备核心材料和器件的研发和生产加工能力。

导热方面, 品岱是做散热模组, 比如热管, 均温板, 3DVC, 在 5G 领域会有比较大的机会。国内这个领域的厂商还很少, 主要是台湾奇宏 (AVC) 等台资企业。价格方面, 像石墨片的成本大家都差不多, 已经到了竞争比较充分的状态了, 我们现在主要是通过技术的带动, 这对未来的竞争和公司发展是有较大帮助的。

Q: 公司在塑胶振子的壁垒在哪里

A: 目前公司主要的壁垒还是技术方面, 公司在选择性电镀塑胶振

子有相关的专利保护。公司从 2012 年开始研发选择性电镀天线振子，有较多的技术积累。

Q: 博纬进入飞荣达体系之后如何融合？开拓客户方面如何竞争

A: 博纬的天线产品有自身的技术优势，博纬给客户的产品和服务，给客户创造自身价值，在多波束天线和高低频耦合天线方面有较大技术优势。博纬在场馆天线、4.5G 的特种天线、massive MIMO 天线做的较早。另外，还进行一些客户端的研发工作，根据客户的需求，引导产品模式的推进。博纬以前的客户主要是针对国外的运营商，在 4G 之前是运营商直接采购天线，到了 5G 通过向设备商采购天线，所以博纬和飞荣达合作之后，客户重心会发生变化，由直接供货给运营商变为直接供货为通信设备商。博纬以前和国内一些大的运营厂商竞争是没有优势的，偏向于海外一些小的特殊场景要求比较特殊的天线订单，在这个过程中博纬积累了丰富的经验，客户只需提要求，从设计到生产全由博纬完成。在和飞荣达合作之后拿到了诺基亚全球供应商资质及国内主流的通信设备厂商的认证，技术方面得到了主流客户的认可。同时，博纬很认可飞荣达的市场能力，双方属于强强联合。

Q: 收购博纬的相关公告中有提到，博纬 2019 年营收预测大概是 2.2 亿的订单，大概会在什么时候能完成这个预期？

A: 博纬和诺基亚刚建立了一个全球合作协议，还有新的项目也正在洽谈中，包括 4G 过渡到 5G 的天线一体化的项目，但具体落地还有待后续的进一步沟通。京信通信等客户的合作正在有序进行、良好的推进中，具体金额不太方便说。

Q: 公司生产基地的状况？

A: 深圳的生产基地主要是飞荣达新材料产业园及对面的宏发工业园租赁场地；公司在金坛投资建设新材料产业园正在加紧建设，未来格优的扩产也会放在金坛；润星泰在珠海，未来也考虑在江

苏金坛扩产，主要针对一些客户及汽车领域等主要在江浙一带，比较集中；昆山飞荣达是针对笔记本，主要客户是和硕等笔记本领域的；天津飞荣达主要是生产导电塑料和导热塑料相关的材料及产品。

Q: 博纬天线客户在 4G 时代主要是谁？现在和诺基亚的合作模式。

A: 4G 阶段刚开始博纬进入了中国电信、移动及联通三大运营商的集采名单，属于直接供货对象。但后来主要供货给欧洲，北美等主要运营商。博纬跟诺基亚的合作，是从研发、设计到生产制造。

Q: 前面有提到过，天线振子在客户端的销售占比情况，选择性电镀振子的竞争对手，展望未来的毛利率及市场格局情况

A: 公司的天线振子已分别获得国内主流通信设备厂商和诺基亚等客户的认可和认证。因为 5G 刚刚开始，2018 年总体量还比较小，属于试验网的阶段；目前诺基亚使用的不是选择性电镀天线振子，而是压铸振子，但是公司也在积极与诺基亚沟通，希望他们可以选用选择性电镀振子；对于天线振子在客户端的销售情况，目前，各客户采用的振子类型还不一样，需求并不是特别大，这个占比还没有多大意义。2019 年我们配合的项目更多，具体量要看 5G 的推进程度和速度情况。

Q: Facebook 的供货情况？

A: Facebook 公司一直在供货，一年也就几千万，量没有之前预期的大。

Q: 博纬天线供货和回款的情况？科创板方面有没有布局

A: 海外客户回款是比较好的，一般是三个月，可以支撑新项目的开展。国内的就是价格战和大批量集采会较为普遍，不同运营商会有区别，移动就会好些，其他的相比移动会差些。科创板才开



	<p>始，目前公司刚完成收购，双方协同发展，希望共同把企业做大做强。</p> <p>Q：2018 年公司做了多个并购项目，品岱和润鑫泰有没有业绩承诺？博纬和品岱预计并表时间及公司在 2019 年对收购标的公司博纬有怎样的期待</p> <p>A：公司收购的标的和飞荣达业务协同性很高，属于公司熟悉了解的行业。公司对品岱和润星泰签订意向性协议时对公司的订单情况比较了解，对标的公司的发展充满信心，所以签订意向性时没有考虑业绩承诺。博纬的当时由于客户的方向要发生变化，所以签订意向性协议时约定了业绩承诺。公司以溢价的方式收购博纬，主要看中博纬的技术，希望在 5G 时期发挥其优势。目前，根据博纬拿到诺基亚全球供应商资质、国内主流通信设备厂商的认证等进展情况，公司对博纬未来的发展充满信心。博纬计划在 3 月并表，品岱如果进展快预计在 4 月份并表，润星泰目前还在审计与评估中。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 3 月 12 日