

证券代码：300726

证券简称：宏达电子

株洲宏达电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：JL-2020-039

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_海通证券电话交流会
参与单位名称及人员姓名	海通证券 张高艳 长城基金 向威达 鑫元基金 李彪 上海宏流投资 李纬东 诺安基金 李迪光 等在线投资者
时间	2020年12月3日 13:50-15:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	证券事务代表 郑雁翔
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司简介：</p> <p>宏达电子是一家电子元器件和电路模块的研发、生产、销售及相关服务的高新技术企业。公司拥有20多年电子元件研发生产经验、十多条国内先进的电子元器件和电路模块生产线，其中高可靠贯标线7条，拥有多项电子元器件和电路模块的核心技术与专利，是国内高可靠钽电容器生产领域的龙头企业。</p> <p>公司产品涵盖钽电容器、多层瓷介电容器、单层瓷介电容器、薄膜电容器、高分子片式铝电容器、电感器、磁珠、变压器、电阻、微波器件组件、环形器与隔离器、电源模块、I/F转换器、电源管理芯片、LTCC滤波器、嵌入式计算机板卡、陶瓷薄膜电路等，客户覆盖车辆、飞行器、船舶、雷达、电子等系统工程和装备等高可靠领域以及汽车、通信等民用领域，致力于打造拥有核心技术和重要影响力的高可靠电子元器件集团公司。</p> <p>2020年前三季度，随着下游客户项目需求大幅提升，加上中</p>

美贸易争端带动国产化需求进一步增加，公司的业绩也出现较大程度的增长。2020年前三季度，公司实现营业收入9.37亿元,同比增长49.03%，归母净利润3.36亿元,同比增长39.99%，第三季度单季度营业收入达到4.17亿元，同比增长84.76%，归母净利润1.45亿元，同比增长143.04%。

交流提问内容：

1、公司的客户结构构成是怎样的？今年哪个领域的增长对公司的拉动作用比较明显？

公司生产的电子元器件为电路中的基本组成部分，基本覆盖了高可靠领域的各个方面，产品可以广泛地应用于航天、航空、舰艇、雷达、电子对抗等高可靠领域，目前营业收入占比较大的客户主要是航空、电科和航天集团的客户，公司今年前三季度收入占比最大客户仍然是航空领域的客户，但从收入和订单的角度来看增速最快的是航天领域的客户。

2、公司拓展子公司业务的模式是什么？

公司从2014年开始贯彻开放式平台的发展模式，努力为子公司的成长创造良好条件，积极引进吸收国内外优秀公司的技术团队和或人才组建团队，发挥研发协同和联动效应，依托公司成熟的销售平台、产品平台、资金平台、管理平台，快速推出满足市场化需求的新产品，将业务范围从核心的钽电容拓展到其他电子元器件、组件、电源模块等产品。

目前公司发展规模相对较大的子公司的是生产MLCC产品的冠陶电子和生产电源模块的宏微电子，两家公司经过前几年的技术积累和市场铺垫，这两年的增长速度和规模扩展都发展较好，前三季度的主营业务收入较同期均实现了较快增长；生产SLCC的宏达恒芯在民用通信领域业绩增长超同期100%以上；华毅微波公司前期主要在做技术攻关，在实现技术突破后陆续接到批产订单，因此今年业绩也实现了较大的增幅。目前子公司产品贡献的收入占比超过公司总营收的30%，逐渐成为公

司发展的新动力。

3、公司第四季度的订单增速能否延续第三季度的趋势？未来两年的增速能否继续保持？

根据公司所处的高可靠性行业特点来看，在高可靠市场仍然以钽电容器为主要收入来源。由于钽电容收入基数大，市场份额和客户都相对稳定，预计第四季度订单增速会是相对平稳的状态。公司未来几年的业绩增长主要还是取决于高可靠客户项目推进进度、电子元器件国产化替代程度以及高可靠行业信息化、智能化建设情况等。

4、公司未来三年公司的发展战略和预期如何？

公司对十四五的规划已经启动，在高可靠领域持续保持高可靠性钽电容器的市场龙头地位的同时，会根据不同子公司的发展速度，重点投入 MLCC、SLCC、电源模块和组件类产品。公司作为国内高可靠性钽电容器的主流供应商，未来会利用公司现有的资质优势、研发优势、平台优势和成熟的营销团队把孵化的子公司产品导入高可靠性领域，进一步扩大市场占有率。

在民用产品领域，由于 2020 年上半年全球受疫情影响国际供应链受阻，再加上国际上的贸易摩擦使许多国内用户企业迫切的需要国产化替代产品，为国内供应商提供了机会。未来公司也会把握市场环境变化给公司带来的发展机会，积极开拓民用产品业务，加大管理和产业化的投入，针对市场前景较好的通讯、汽车电子、人工智能、物联网等领域加大投入，通过不断的提升规模化生产和智能制造等方面水平，提高产品的技术研发能力和生产一致性，同时也在努力提高自身的技术水平和市场开拓能力，目标成为一个多元化，能为客户集中解决各种电子元器件的平台化的集团公司。

5、公司目前的产能利用率如何？有没有继续扩产的计划？

公司的高可靠产品生产具有小批量多批次的特点，产能弹性空间较大，而公司的产能建设规划一直是以实际发展需求为基础，结合潜在投资者的战略资源等进行综合考虑，逐步提升

公司电子元器件产品特别是民用产品的市场竞争力。目前公司投资的两个产能建设项目都在土建阶段，建成之后会将项目对应的包括民用钽电容器、单层陶瓷电容、环形器隔离器等几条生产线分别搬迁至新的场地，满足扩大规模、提升产能的需求。产能建设方面会首先考虑解决目前的关键设备，之后再根据实际发展需求，分步骤分阶段地进行布局。

6、公司经营性现金流较少的原因是什么？是否会影响公司的正常经营？

公司高可靠产品客户由于行业的特殊性，装备制造产业链很长，涉及整机厂、系统级供应商、模块级供应商以及其他零件供应商等不同层次的参与方，各个层次厂商间的交货验收程序也相对更为严格和复杂，因此货款的结算周期一般相对较长。加上公司也处于快速发展阶段，营收规模的扩大导致应收账款、应收票据同步增加，同时客户的付款方式也更多地选择用票据结算，因此导致公司经营性现金流较低，但未对公司的运营产生影响。

7、公司未来重点发展的新产品有哪些？

近年来公司的产品从钽电容器快速扩展到其他多个品种，大致有陶瓷电容器、电源模块、芯片类产品、单层陶瓷电容、陶瓷薄膜电路、电感器、电阻、高功率薄膜电容器、大功率电源模块、高精度 I F 转换器、微波、射频环形器隔离器、电源管理芯片、温度传感器、超级电容高分子片铝等。未来新产品主要增长点有：
1、多层陶瓷电容器是公司最早拓展也是成长最快新产品业务，为进一步加快该产品的发展，扩大公司在在多层陶瓷电容器领域的影响力，公司加大投入扩大生产能力，并输送优秀销售人才，建立单独销售队伍，强化市场影响力。
2、单层陶瓷电容、陶瓷薄膜电路等产品在 5G 通信行业、传感器领域有广泛运用。公司未来将继续加大在该领域的投入，引进人才、投入新产品、扩大产能,提升公司在该领域的市场占有率和竞争力。
3、电源模块

及电源控制芯片产品的业绩也要较大增幅，公司将集中研发替代进口产品的高可靠航空电源系列产品、高功率密度电源系列产品和惯性导航系统的 I/F 转换模块。

8、如何看待同行互相渗透的情况，与同行业竞争企业相比，公司有什么竞争优势？

公司是在 2014 年开始横向拓展了产品线的，公司作为高可靠钽电容器领域的龙头企业，深耕行业多年，建立了比较具有成熟的渠道资源和销售团队，具有实业基因和行业经验，在行业理解和经营上有一定优势，目前客户已有 2000 多家；同时公司技术发展方向主要是高端化和差异化，前期进行了大量的研发投入，经过技术和市场积累，已经开始慢慢地取得一定的成效；最后，公司是一个开放的平台，愿意吸纳国内优秀的技术、管理团队，拓展公司的产品业务线，为子公司提供优秀的创新创业环境。更多企业参与到良性竞争当中，对于高可靠电子行业而言是有积极影响的，客户有更多的选择，同时也会促进国产电子元器件在技术上的迭代，公司也会加大投入带来产品质量上的提升，目标不仅仅提供单一的电子元器件产品，更要做整体解决方案的提供商。

9、大股东解禁之后是否有减持的计划？

公司 11 月限售股解禁的股东为公司控股股东、实际控制人，目前公司发展状况良好，控股股东、实际控制人秉持着稳健经营公司的理念并认可公司的长期投资价值。未来公司控股股东、实际控制人及董监高如有减持计划,都将遵守《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定及时履行披露义务。

附件清单 (如有)	无
日期	2020 年 12 月 3 日

