

证券代码：688665

证券简称：四方光电

四方光电股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：SFGD2021-014

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 网络会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	明泽投资、宝盈基金、淳厚基金、大成基金、东方证券、东吴证券、工银瑞信基金、广发证券、国寿安保基金、国泰基金、海富通基金、华创证券、华菁证券、华夏未来资本、汇丰晋信基金、嘉实基金、建信理财、进门财经、景顺长城基金、九泰基金、凯丰投资、凯曼资本、名禹资产、南方基金、诺安基金、鹏扬基金、平安养老保险、平安资产、千合资本、承周资产、宁泉资产、磐厚投资、少藪派投资、煜德投资、长见投资、丰岭资本、拾贝投资、太平资产、泰达宏利基金、西部利得基金、新华基金、兴业基金、兴证全球基金、兴证证券、银华基金、煜德投资、展博投资、长城基金、招商基金、招商证券、招银理财、巴沃资产、中国人保、中欧基金、中信保诚基金、中信建投证券、中银基金、中再资产
会议时间	2021年4月26日 8:00-9:00
会议地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：熊友辉 财务总监、董事会秘书：王凤茹

投资者关系活动
主要内容介绍

公司本次投资关系活动主要就以下方面与调研人员进行了沟通：

一、公司 2020 年在停产 2 个月的情况下，收入及净利润依旧保持快速增长，实现毛利率 47.16%、净利率 27.35%。基于目前的客户及订单情况，公司对未来的收入增速和毛利率有什么样的展望？

（一）营业收入有望实现稳定增长

长期以来，公司深耕气体传感技术领域，形成了一系列高品质气体传感器和气体分析仪器产品，在多个领域具备核心竞争力。公司业务主要为 B2B 模式，合作客户涵盖飞利浦、大金、美的、小米等，其中很多为世界 500 强企业，质量较好且较稳定。此外，公司合作客户亦涵盖代工企业，此类客户多为 500 强客户指定，综合实力较强。

综合公司客户资源、在手订单状况及其增长趋势等多个维度分析，公司营业收入有望实现稳定增长。

（二）产品综合毛利有望保持较高水平

1. 已有产业产品综合毛利较高

公司已有产业包括民用空气品质传感器、汽车舒适系统传感器、气体分析仪器等。受产品结构的优化及产品规模化效应的影响，产品综合毛利有望保持较高水平。

（1）民用空气品质传感器

凭借原有的技术积累及产品优势，公司民用空气品质气体传感器市场占有率进一步提升。同时，公司成功登录科创板，品牌影响力提升，意向合作客户增加。结合 2021 年第一季度报告来看，2021 年 CO₂ 传感器及粉尘传感器销量增速较为明显。

（2）汽车舒适系统传感器

2020 年以来，公司汽车舒适系统传感器进入产出期，获定点项目需要的气体传感器数量超过 700 万个。预计在未来 5-6 年间逐步释放出来，推动营业收入的增长。此外，公司在燃油车新

项目、新能源车新定点不断增长，为后期订单提供了较强的保障。总体而言，车载领域成长空间较大，预期会给公司贡献较大的产值增量。

（3）气体分析仪器

2020 年公司气体分析仪器营业收入较去年有所下降，主要系尾气分析仪器市场由井喷状态转为常态化发展阶段所致。但公司凭借良好的市场口碑和技术成本优势，与更多企业开展合作，市占率得到提升。同时，“国六”“非四”等标准出台，对尾气分析仪器质量和性能提出更高要求。此前这部分市场被 Horiba 等国外企业占有，国内需求对进口的依赖性较强。目前公司具备紫外、红外、热导、激光等传感技术的高端气体传感仪器平台，在此市场面临良好的国产替代契机，公司在高端尾气分析仪器领域具备较大的发展空间。

在烟气分析仪器市场，公司基于微流红外和紫外差分气体传感技术平台开发的烟气分析仪器实现了对多种气体的监测和计量。未来，在烟气分析仪器市场需求不断扩容的背景下，公司烟气分析仪器有望实现较大规模的增长。

未来，已有产业生产和销售规模较好，产品规模化效应较为突出。同时，公司向高端气体分析仪器产品销售发力，产品综合毛利有望保持较高水平。

2.布局三个新领域，力争新产品贡献更多营收和利润

（1）超声波燃气表

公司在该领域已深耕 10 多年，从设计、工艺、软件算法等多方面取得了较大突破。目前已建立起产品生产和质控体系，完成了产品的前期研究和认证工作，已经具备了一定的市场基础。同时，在产能建设方面，公司在浙江嘉善的募投项目计划于 2021 年 5 月开工，设计产能可以达到几百万台。在市场拓展方面，2021 年超声波燃气表传感器的订单预计会实现突破，以国外客户为主。公司将依托超声波流量技术，加快超声波气体传感器和

燃气表项目落地，力争在该百亿市场规模行业中占据一定份额。

（2）发动机排放（O₂ 及 NO_x 传感器）

当前这一市场被博世、电装等外国企业占有，具备发动机排放（O₂ 及 NO_x 传感器）自产能力的厂商迎来较好的国产化替代契机。目前公司已经建成了包括陶瓷传感器芯片原件以及芯片封装的中试产线，预计公司将成为可以自主生产发动机 O₂ 及 NO_x 传感器的少数上市公司之一。

（3）医疗健康气体传感器

公司是国内少有的具备所有呼吸相关传感器技术平台能力的企业，对制氧机、呼吸机、麻醉机、心肺功能检测设备均有涉及。公司在呼吸学科、麻醉、运动心肺功能、心肺治疗气体传感器上有优势，既可以做 B2B 传感器配套，也可以做医疗器械整机。未来公司相关产品在该领域销售收入有望实现较大增长。

二、根据公司 2021 年第一季度业绩预告，公司实现第一季度营业收入 1-1.1 亿元，净利润 3100-3300 万元。根据公司往年收入结构，第一季度收入约占全年的 17%，今年的情况是否有变化，净利率会是怎样的变化趋势？

结合往年情况分析，气体传感器及气体分析仪器产品销售呈现一定的季节性特征。2021 年第一季度，公司信息披露数据预计营业收入为 3000-3300 万左右。预计 2021 年第一季度的营业收入占全年营业收入的 20%左右。

公司将继续推行高毛利策略，主要措施包括：进一步提高自主可控的供应链的切换，包括粉尘传感器需要的激光管、风扇以及红外气体传感器需要的热电堆探测器、光源等，通过供应链管理精益生产等提质增效措施提高产品毛利率水平；不断优化产品结构，提高高毛利的产品的销售量。

三、空气品质传感器毛利率大幅改善的原因？其中多少来自于核心部件自供率的提升？激光管和风扇未来自供率提升的空间？

空气品质传感器毛利率大幅改善的原因主要有三点：产品结构升级，部分产品毛利率贡献度提升；提质增效，公司通过生产的改进提高了良品率和生产效率，2021 年公司将继续实施精益生产等各项措施，预计未来会带来更多的利润提升；供应链切换，2020 年度公司激光管自产占比已达 50.14%，同比增长 42.77 个百分点，风扇自产占比已达 37.63%，同比增长 34.45 个百分点。未来，公司零部件自产率有望进一步提升，零部件自产种类逐步增加，如红外气体传感器需要的热电堆探测器以及光源等即将实现自主生产。同时，公司积极加强与国内 MCU 等厂商的合作，提高 MCU 等部件的国产替代率，增强供应链自主可控能力。

四、公司 2020 年研发费用较 2019 年仅少量增长的原因？研发战略是怎样的规划？

公司 2020 年研发费用增加不大，主要系受疫情影响，公司有 2 个月左右停工，研发费用中人工费用减少所致。虽然如此，公司的研发强度并未减弱，多个项目取得进展或阶段性成果，研发人员数量也在持续增长。同时，公司因客户定制的研发活动，也会收取受托研发费用，从会计核算上，没有反映在“研发费用”科目中。

其次，2020 年是公司上市前关键的一年，受到疫情的影响，公司更加注重稳定运营。长期来看，公司研发费用增速基本会跟公司业绩增长相匹配。

五、公司研发项目重点方向？

公司研发重点方向包括智慧计量（超声波燃气表）、发动机排放（O₂ 及 NO_x 传感器）、医疗健康等领域。超声波燃气表是公司重要的募投项目，发动机 O₂ 及 NO_x 传感器目前迎来广阔的国产化替代契机，超声波气体传感、微流红外传感、红外双光束气体传感等核心技术将在医疗健康领域得到拓展应用。同时，公司目前还多有个在研项目，包括空气质量传感器芯片开发及

产业化、机动车尾气排放检测与控制关键传感器研究及产业化、基于 MEMS 技术的红外气体传感器的研发及应用等。

六、公司有没有延伸芯片外购的规划？

IC 芯片成本较低，选择外购对公司生产成本的影响较小。公司目前致力于传感器相关的专业器件，包括 O₂、NO_x、MEMS 热电堆、红外光源，超声波探头等。

七、碳检测和碳计量相关的设备和传感器业务展望？

公司于 2012 年开始涉及碳计量业务。环境领域的主要问题是控制污染源。公司掌握的红外传感技术、超声波传感技术等能够较为有效地实现对气体浓度和流量的检测，未来将有很大市场。碳计量设备产业真正形成利润，要等待政策、标准成熟，因此实现产值和利润的较快增长需要一定时间的培育。

八、公司 2020 年销售和管理费用持续下降的原因？公司对各项费用的长期目标？

公司采取精准营销策略，合作客户质量较高且较为稳定，因此营销成本相对较低。同时，公司不断优化组织架构，提高管理的效率，降低管理费用比率。

九、燃气表业务进展和产能准备情况？

公司的燃气表产业进展顺利。目前在武汉总部已经建立了生产线，基本可以满足 2021-2022 年的市场需求。在浙江嘉善的募投项目计划于 2021 年 5 月开工，预计建设周期 1 年，总建筑面积 48000 平方米，可以满足未来五年发展的需要。

超声波燃气表技术在国外已经比较受认可，核心是成本问题。目前，公司在国际上已经有多家合作伙伴，销售数量在稳步提升。2021 年 3 月国内的超声波燃气表标准 GB/T39841-2021 颁布，将在 2021 年 10 月开始实施，国内超声波燃气表标准的颁布将对公司燃气表传感器产业起到积极推动作用。

十、公司汽车舒适系统传感器有哪些客户？未来的规模如何？

	<p>公司合作车企涵盖一汽大众、一汽红旗、路虎捷豹、理想、小鹏、合众新能源等企业，获定点项目需要的气体传感器数量超过 700 万个。此外，MEMS 的 MOX 气体传感器可以普及到中低端汽车，用于空调内外循环系统控制，预计国内每年需要的这类传感器数量达到 1000 万台的规模。公司将在 MEMS 的 MOX 气体传感器领域积极布局，力争在本领域争取到较高的市场份额。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 5 月 6 日