

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-2020-038

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_方正证券电话策略会
参与单位名称及人员姓名	方正证券 陈月 兴证全球基金 邹欣 华泰柏瑞基金 苏东 中信保诚基金 孙浩中 中国国际金融 薛一品 嘉实基金 李涛 中海基金 包江麟 浙商基金 陈鹏辉 长信基金 梁浩 榕树投资 罗先波 中银国际 白冰洋 红土创新 朱然 原泽投资 杨玉山 北信瑞丰 石础 鑫元基金 李彪 泰康资产 陆建巍 长盛基金 杜昊 创金合信 李晗
时间	2020年11月19日 10:00-10:40
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</p>

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。

2020年前三季度，随着下游客户项目需求大幅提升，加上中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%。在报告期内，公司围绕发展战略和年度经营目标和重点任务，在全体员工的努力下，稳步推进各项业务发展。

交流提问内容：

1、公司三季报业绩亮眼，具体是哪一块的业务增速比较快，贡献比较大？

前三季度的业绩增长来自于高可靠性产品和民用产品的共同增长。今年新冠疫情并没有对高可靠行业造成太大的影响，反而整体的需求有所上升，同时民品领域由于贸易争端等因素影响，市场需求逐渐本土化且价格也出现一定程度上涨，因此对业绩有较大的促进作用。从利润角度来看，主要还是高可靠性产品的贡献较多。从产品来看，今年前三季度钽电容增幅超过了25%，非钽电容增幅超过100%，多方面的增长促成公司整体业绩较大的增幅。

2、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。

3、公司的客户重心具体在哪个领域？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。

4、公司非固体钽电容的增速较快，固体钽电容的增速相对较慢的差异主要是由哪些原因造成的？

公司非固体钽电容主要为高能钽混合电容器，其特点是单体体积能量密度大，在能量转换电路和功率脉冲电路中可以发挥电池作用，为电路提供储能、断电延时及滤波等功能，适用于航天、航空等高可靠电子设备；固体钽电容主要为便于大规模贴装的传统二氧化锰片式固体钽电容器和新型的高分子片式固体钽电容器，可以满足电子技术及发展需求以及电子装备的小型化、轻型化和高性能化的需要。

相比非固体钽电容，公司固体钽电容器的收入、毛利率增速较小的原因主要有：一、固体钽电容包含了民用产品，其订单增速和毛利率与高可靠市场存在差异；二、每年固体钽电容和非固体钽电容配套的高可靠客户项目进展不同，出货节奏也会不一致，会对不同产品的增速造成一定影响。

5、公司布局的业务很多，产品扩张的逻辑是什么？

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。

6、公司高可靠产品有没有降价的趋势，如何看待公司的毛利率波动？

公司的主要客户群体是高可靠市场的各配套机构和研究所，影响公司产品价格的因素较多，主要有产品技术指标要求、产品结构、产品单位成本以及公司针对不同客户的差异化定价策略等，主要以议价为主。国内高可靠钽电容市场份额相对稳定，高可靠市场的产品价格也基本保持稳定，目前不会出现较大的价格涨跌。近年来公司规模逐年扩大，由于公司产品结构会根据市场竞争情况和客户的不同要求发生一定变化，民品的毛利率会比高可靠产品的毛利率低，新产品的毛利率会比成熟产品的毛利率低，组件、模块产品的毛利率会比元器件产品的毛利率低，随着公司不同业务规模的扩大，公司的毛利率会发生一定波动，属于正常现象。

7、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

	<p>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。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2020年11月19日</p>