深圳市景旺电子股份有限公司

投资者调研会议记录

活动时间：2021年3月30日、31日

参会方式：电话会议

参会人员：见附件一

接待人员：董事 副总裁刘羽、财务总监王长权、董事会秘书黄恬

会议主要情况：

一、公司近期经营情况介绍：

2020 公司实现营业收入 70.64 亿元, 同比增长 11.55%, 实现归母净利润 9.21 亿元, 同比增长 10.02%, 实现经营性现金流量净额 15.27 亿元, 同比增长 74.77%。在新冠疫情、贸易摩擦、原材料价格上涨等多方面的压力下, 公司及时抓住了疫情后经济快速反弹、消费电子及汽车市场回暖的机会, 获得了规模、利润双增长的良好经营业绩。公司积极进行客户的开发和深挖, 在通讯、数据中心、新能源汽车等细分领域上获得客户一定的认可。报告期内, 公司在技术提升、成本控制、精益管理、组织能力建设等内部提升上也取得了不错的进展, 技术研发投入将近 3.6 亿, 同比增长 20%左右。

在智能化和低碳化的驱动下, 通信、云计算、智能手机、新能源汽车等下游领域蓬勃发展, 会给 PCB 带来需求的增长, 随着 5G 网络的大规模推进及商用, 全球将会迎来新一轮科技革命和产业变革。2021 年, 公司将大力开拓目标市场的客户, 加强与客户的交流和合作, 进一步提升客户经营能力。加强技术规划, 实现重点技术突破, 进一步提高公司整体技术实力, 为客户提供多品类一站式服务。围绕自动化、信息化、智能化, 有序做好新工厂的建设、投产及产能爬坡工作。我们将抓住人工智能和万物互联的机会, 实现更好的发展, 带给股东更大的回报。

二、主要交流问题如下：

Q1：剔除销售费用口径变化的影响, 公司第四季度的毛利率明显向好。原材料价格上涨对公司未来的毛利率影响？

A: 自 2020 年下半年开始, 覆铜板等原材料价格上涨明显, 在其他条件不变的情况下, 肯定会对公司的利润产生较大影响。公司积极开展多项举措去减少原材料上涨带来的成本压力, 包括积极与供应商沟通建立战略合作、积极与客户沟通产品价格上调、内部加强成本控制等。目前各方面开展较为顺利, 如果执行效果不错是可以抵减原材料上涨对生产成本的部分压力。

Q2: 公司 2020 年四季度收入增幅明显, 原因有哪些?

A: 第四季度公司收入创历史新高, 单季度实现营收超过 21 亿, 在疫情和市场波动较大的 2020 年取得这个进步, 是很具有挑战性的。四季度收入增幅明显与新产能的释放和行业景气度上升有关。江西二期工厂在去年下半年爬坡较为顺利, 下半年投产的第 4、5 条线在四季度实现了较大产出, 对整体收入贡献明显。第四季度消费、汽车领域回暖加速, 公司在前三季度积极引进客户和导入新产品, 订单获取方面取得显著成效, 在第四季度得到体现。

Q3: 汇率变动对公司的影响? 公司是否有应对方式?

A: 2020 年公司账面汇兑损失约 5800 万元, 相较于去年的汇兑收益, 同比增加 7000 多万, 对利润产生了一定影响。2021 年, 公司在即期结汇与远期结汇上都采取了应对措施, 同时也考虑通过出口融资来增加外币负债, 实现外币资产汇率风险的自然对冲。

Q4: 上游原材料上涨对毛利率的压力什么时候会结束或实现向下的传导?

A: 原材料端的趋势较难预测, 目前全球有色金属的行情受多种因素影响而长期在高位震荡。公司积极与客户端沟通, 很多客户对于公司向上传导部分成本压力给予正向反馈, 公司会加强与供应商、客户之间的沟通, 强化战略合作, 共同消化原材料上涨带来的成本压力。

Q5: 珠海新工厂盈利能力如何? 竞争优势有哪些?

A: 通过对电子信息产业的深入洞察, 公司抓住行业发展机遇, 建设珠海的高多层板工厂、高端 HDI 工厂, 以满足客户对高端产品的需求。高多层板的下游应用领域广泛, 市场空间足够大。高端 HDI 产品, 下游主要以智能手机为主, 跟我们的 FPC 产品的客户能够形成协同作用。我们将通过高效的执行, 从工厂投产后, 去缩短产能的爬坡周期, 快速实现盈利。同时, 在竞争上, 由于我们准备较为充分, 希望我们的产品能够在品质、成本、服务等方面具备竞争优势。

Q6:公司的订单的能见度如何？哪个领域需求旺盛？

A: 公司目前在手的订单排产基本到 6 月，部分已经预定到 7 月。公司未来两个季度订单能见度较高，汽车领域的客户给的订单规模不小，消费类、工业和医疗领域的主要客户发展稳定，通讯领域的大客户最近有上量计划且预测不错，部分订单开始执行。

Q7:公司对景旺柔性（富山工厂）未来的展望？

A: 富山工厂在 2020 年实现扭亏为盈，目前每月有 3 万 m²左右的产出，主要承接模组类、新能源类订单。公司用两年时间着力对富山工厂进行基础能力、效率良率、内部人员结构的提升和优化，整体获得较大进步，未来产量会持续爬坡，利润率会有较大提升。随着富山工厂能力的逐渐提升，我们会进一步的给富山工厂提出更高的目标，给它设定更高的挑战。

Q8:江西二期工厂产品结构会做哪些优化？

A: 江西二期工厂产能在设计的时候，定位的竞争优势是质量稳定性、可追溯性强、生产效率高，主要面向全球一流的汽车厂商，目前到二期工厂认证的汽车客户对其评价也都不错。去年汽车电子订单占二期工厂产出的 25%左右，今年计划将汽车电子订单的占比进一步提升，同时承接更多高附加值的产品，进一步提升产品的平均单价和工厂的盈利能力。

Q9: 公司汽车电子客户的导入情况，今年的收入预计？

A: 公司汽车电子客户主要为 Tier1 的零配件商，订单增量部分为新引进客户及老客户的新项目。随着汽车电气化、新能源化，2020 海外汽车电子订单增长幅度较大，新引进的客户已从小批量到大批量，老客户的份额也有所扩大，随着二期工厂产能全部释放，相信我们能够在今年给客户提供更稳定更大的产能，目前汽车类客户给到公司今年的预测也不错，相信今年汽车领域订单能够实现明显增长。

Q10: 公司去年的收入在下游各个领域分布情况？

A: 通信及终端占比约 25%，较 2019 年收入占比有一定的回落。汽车电子占比约 24%，较 2019 年收入占比有提升。其他应用领域基本上保持稳定。

Q11: 怎样看待未来的资本开支情况？

A: 2020 年，公司的资本开支较大，主要包括江西二期工厂的持续投入，在

下半年有珠海、龙川新工厂的基建、厂房装修、设备采购等，目前各项工作进展比较顺利，产能也会按照计划逐步释放。2021年，公司将继续对新工厂进行设备投入，但资本开支较去年会有所收窄。

Q12：公司对未来产品结构的计划，高端产能的布局情况？

A：近几年，公司布局的高端产能是根据对市场的判断而做出的战略决策。2018年我们在江西建设面向全球一流汽车客户的产能，目前已经获得众多头部客户的认可。2019年我们对龙川工厂进行改造，实现了为通讯客户供应批量的高多层产品，在汽车自动驾驶、77G雷达产品上也有明显的进步。2020年我们在珠海开拓两个新工厂，高多层工厂根据行业内通讯领域龙头企业进行建设，SLP工厂则会跨入任意阶HDI和类载板，也具备一定的汽车HDI产能。高多层工厂的客户订单类型、需求量比预期的要好。SLP工厂已经开始了二期的设备采购，在今年的四季度到位，进一步提升高端HDI的制造能力。同时，2020年我们在龙川建设FPC二期，采用大尺寸的卷对卷技术，生产多层软板、软硬结合板，目前已经投产。公司每个工厂都在一步一个脚印的向前推进，制程能力会随着新产能的释放不断取得里程碑式的进展，公司将抓住行业的发展机遇，并积极储备技术、产能，为客户提供更高端的产品。

附件一：

机构名称	姓名	机构名称	姓名
招商证券	张益敏	开源证券	林承瑜
安信基金	方彬	仁桥(北京)资产	张鸿运
柏杨投资	董克炎	睿远基金	刘平
博道基金	张建胜	上海同犇投资	林烈雄
博时基金	陈伟	泰达宏利基金	崔梦阳
大成基金	刘旭	泰达宏利基金	孟杰
淡水泉(北京)资管	任宇	望正资产	韦明亮
工银瑞信基金	石正同	小鳄资产	王瑞思
国投瑞银基金	宋璐	信诚基金	杨柳青
国投瑞银基金	吴潇	信璞投资基金	刘淼
泓德基金	刘力思	兴全基金	高群山
华安保险	刘宇辙	衍航投资	匡恒
华泰柏瑞基金	李学涛	银华基金	陈晓雅
华夏基金	陆晓天	银华基金	杜宇
华夏资本	丁鑫	煜德投资	王秀平
华银创富	高张乾	原点资产	陈思靖
嘉实基金	蔡丞丰	源乘投管	李翔

景顺长城基金	程振宇	长信基金	倪伟
聚鸣投资	蔡成吉	浙江旌安投资	李泽恺
凯读投资	黄齐武	中国银河	刘兰程
陆宝投资	张小迪	中融汇信	朱岩
明亚基金	边悠	中信证券	卢华权
诺安基金	蔡宇滨	中信证券	曹苍剑
盘京投资	王莉	中银基金	张欣仪
平安基金	季清斌	遵道资管	杨增飞
平安证券	王炆	圆信永丰基金	马红丽
融通基金	樊鑫	捷捷微电子	于玮昭
东方证券资管	秦绪文	茂源资本	钟华
兴证全球基金	涂围	南方基金	吴凡
汇丰晋信	许廷全	鹏华基金	王璐
华商基金	郭磊	秋阳投资	郑捷
九泰基金	徐占杰	仁桥资产	夏俊杰
九泰基金	黄皓	深圳信诺资本	林俊宏
大成基金	石国武	云晟投资	郭一航
国海证券	李帆	东亚前海证券	徐罗平
国海证券	贺永发	复兴集团	刘玉恩