

沪士电子股份有限公司

2019年9月18日投资者关系活动记录表

编号：2019-0918-046

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"/> 电话会议
参与单位名称	大和资本市场香港有限公司、Tokio Marine Asset Management Co.,Ltd.、Daiwa Securities Co.Ltd.
时间	2019年09月18日 上午10:00-11:30
上市公司接待人员姓名	钱元君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2019年前三季度，公司经营情况良好，营业收入及毛利率较上年同期均有所增长，预计2019年前三季度归属于上市公司股东的净利润区间为80,000万元至90,000万元，比上年同期增长区间为108.76% 至134.86%。</p> <p><u>1、企业通讯市场板业务情况：</u></p> <p>2019年上半年，公司5G产品已向全球主要的通讯设备厂商批量供货。尽管公司5G产品快速成长，但由于5G建设依旧处于初始阶段，2019年上半年公司5G产品占营收比重仍相对较低。除此之外，随着越来越多的信息数据被生成并以更高的速度移动到越来越多的地方，数据中心的高速运算服务器、数据存储、交换机和路由器需求稳健增长，并对PCB产品提出了更高的要求，以适应高数据速率，2019年上半年，公司相关产品持续稳定增长，产品结构得到进一步优化。</p> <p><u>但不可讳言的是，5G的部署和商用不会一蹴而就，现阶段5G建设过程中依然面临较高的网络部署成本、应用生态培育和扩展等诸多挑战，5G大规模商用仍需时日，全球5G建设速度依然存在不确定性，产业链相关的风险也在不断累积。PCB作为产业链的一环，公司只能脚踏实地，埋头苦干，做好做精自己份内的事，在提高产品技术与品质附加价值、运营效益以及抗风险能力的同时，让客户满意并顺利完成5G建网。</u></p> <p><u>2、汽车板业务情况：</u></p> <p>前几年汽车行业存在局部过热现象，2019年上半年，中国汽车销量明显下滑。在全球宏观经济环境和贸易形势不确定性进一步增加的情况下，消费者规避风险延迟购车或者等待更新更好真正成熟的新能源车的意愿强烈，全球汽车电子市场并不乐观。此外，汽车行业的价格竞争日趋激烈，而中低端汽车用PCB产能过剩，国内汽车用PCB每年固定降价基本已是行业常规。在严峻的市场形势下，公司加</p>

快新技术的研发投入并降低成本来因应市场竞争的加剧，生产效率和品质得以持续改善；受益于ADAS(高级驾驶辅助系统)等汽车板应用领域的持续增长，公司汽车板产品结构得以持续优化，其在一定程度上缓冲了汽车板市场竞争激烈和需求不振的不利影响。2019年上半年，公司汽车板营业收入同比微幅下滑，汽车板毛利率同比小幅提升。

导入更多更高端的电子、通讯技术是汽车行业未来发展的大趋势，随着5G开始建设，与其对应的车联网建设发展也有望加快进程，汽车板市场需求呈现结构性调整的趋势，并对汽车板提出了更高的安全性、可靠性要求。公司对高端、安全性汽车板领域的供需保持稳定依然持有信心，将持续聚焦此领域，利用逆境稳步前进，保持并扩大竞争优势。公司负责汽车板业务的团队会在沪利微电加大对生产效率提升和新技术新应用导入方面的投入，黄石二厂部分制程已开始试机，为后续汽车电子市场增长恢复后的需求做准备。

3、贸易争端的影响：

目前公司营业收入外销占比较高，主要集中在亚太地区，2019年上半年，直接出口至美国的营业收入占比低于3%，主要为客户工程认证和技术开发用样品；同时公司部分业务的少部分原材料也受到加征关税影响。尽管现阶段整体上公司直接受影响的范围较小，但是考虑到贸易战的巨大不确定性和黄石厂仍需持续投入的现实，目前公司主要还是依靠提升自身竞争力来应对并密切关注其发展状况。

4、简要介绍了公司主要竞争对手：PCB行业属于完全竞争行业，公司的主要竞争对手在网路通讯领域是深南、生益电子、TTM、SANMINA、ISU PETASUS、GCE、MULTEK等。汽车板领域是敬鹏、健鼎、KCE、TTM、CMK等。

注：公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。

附件清单（如有）	无
日期	2019年09月18日