

隆华科技电话会议交流纪要

会议时间：2020-02-25 10:00

【证券时报机会宝】隆华科技电话会议交流纪要

出席人员：隆华科技副董事长/总经理孙建科先生、副总经理/董事会秘书张源远先生、副总经理/财务总监段嘉刚先生

主持人：尊敬的各位线上的机构投资者，大家上午好，欢迎大家参加隆华科技在证券时报机会宝平台举行的机构交流会。本次参与交流的公司领导是隆华科技副董事长总经理孙建科孙总，副总经理财务总监段嘉刚段总，副总经理董秘张源远张总。感谢各位领导，也再次感谢各位机构对于公司的关注支持。本次交流会分为两个部分，首先是由孙总对公司在去年的经营情况和未来发展进行相关的介绍。然后是我们机构的提问环节，在公司领导发言当中，如果您有相关问题，就可以编辑文字的形式在页面下访提出，一会在提问环节当中会有主持人代为传达。首先有请孙总对各位机构投资者介绍一下公司的发展情况和后续的布局。

副董事长/总经理孙建科先生：各位投资人大家早上好，我是隆华总经理孙建科，按照我们会议安排，我把隆华科技的情况给大家做一个介绍。在近一段时间，我们已经做过两次和投资人的电话交流会议。大家可能也有看到一些文字信息，在之前的两次电话交流会议我重点是把隆华科技整体情况给大家做的介绍多一些。我想今天总的情

况概括一下，然后重点讲一下，我们经过最近的5年隆华科技培养了一批行业隐形冠军的子公司，今天重点介绍一下我们这几个隐形冠军。

隆华科技总体情况是这样的：2019年的年度快报大家已经看到了，2019年隆华科技延续了从2015年以来的一贯的发展战略，即通过创新和管理提升来做一个高端的创新型企业。在业务规划上，一方面利用技术创新和管理提升，保证原有的业务在不增加资本性投资的前提下，实现很好的、稳定的收益；另一方面在做好传统业务的同时，公司大力发展新材料业务，这几年通过控股收购5家公司，收购之后隆华科技派出自己的技术和管理团队，然后由我们自己组建的团队负责并购标的公司经营发展企业。大家如果看过隆华科技过去收购的业务，就会发现我们没有要求一家被收购公司原有股东做业绩承诺，其目的就是我们自己来安排技术、管理团队。到2019年，我们经过5年的发展，隆华科技新材料业务有两大发展方向。第一个是电子信息材料即靶材和特种功能材料，第二个是新型高分子及其复合材料。

到目前我们新材料板块的业务，不管是电子信息材料，还是新型高分子材料，都达到了他所在细分领域的行业第一，甚至是行业唯一，且能够真正替代进口的公司。

今天我想重点就把这几个隐形冠军公司给大家作些介绍。

一、电子信息材料（靶材及超高温特种功能材料）

先说电子信息材料，因为最近我看大家对半导体材料以及液晶显示集成电路关注度特别高。隆华公司现在下面有三家子公司，从事以

靶材为代表的电子信息材料业务，其中一家公司是四丰电子，第二家公司是晶联光电，第三家公司是我们自主设立的丰联科公司。

1、四丰电子公司（钼靶材）

四丰电子主要是以金属靶材为主，涵盖了钨、钼靶材以及铜靶材还有钛靶材等一系列的金属材料的靶材。随着这几年的发展，四丰电子已经发展成为国内真正唯一能够成批量替代进口的钼靶材供应商。用户有京东方、华星光电、天马微电子、信利等企业，覆盖了国内几乎所有使用钼靶材的企业，而且市场占有率越来越高。四丰电子已经处于这个行业的当之无愧的钼靶材领域的冠军企业。

而且 2020 年预计比 2019 年的订单预计会大幅的增加，2019 年公司产品又通过多条用户产线的测试和考核，多家用户已经通过测试的产线今年预计会进一步增加向四丰电子下订单。比如说京东方、华星光电近期又给公司大幅增加订单。比如说天马微电子过去他们 90% 钼靶材（他们用的是宽幅靶材）是依赖进口，主要是日本日立公司在供货，今年可能大部分会转为使用国产靶材，因为天马微电子用的是宽幅钼靶，国内四丰电子也是唯一能够稳定批量供货宽幅钼靶材的企业。所以整体来讲四丰电子在钼靶材方面，在过去的几年已经成为国内真正批量供货的唯一一家企业，在显示面板，大尺寸集成电路，TFT，OLED 等领域，我们是国内唯一能够和进口厂商能够平分秋色的供应商。2020 年我们订单又增加了不少，我们最近还不能完全达到客户理想的产能需求，这是国内的情况。

在国外，我们在韩国 LG 通过两年的测试，从今年开始他们的量也会上来。在台湾地区的群创友达公司，群创公司在国际上曾经也是最大的面板企业，与大陆地区的京东方相当，台湾群创公司 2019 年也对四丰电子的产品进行了完整的测试，本来今年 3 月份就正式下单，现在受疫情的影响可能会略有推迟。另外四丰电子供货台湾地区和韩国用户的钼靶不仅有条靶，也有宽度达 1.8 米的宽幅靶材。

整体上四丰电子的产品在国内各大面板企业被普遍的使用，而且现在进一步的加速国产化，四丰靶材在台湾地区、韩国等都已经开始准备量供，四丰电子作为半导体靶材，在平板显示的细分行业不仅处于国内第一，而且有实力参与国际竞争，进入国际市场。另一方面四丰电子还做了一些其他服务于半导体领域的材料，为一些做半导体材料的企业配套四丰电子的特种功能材料产品，如用作半导体的单晶硅制造过程等需要的配套材料，有围绕单晶硅拉晶炉子里的多种配套材料。四丰电子靶材也有一部分应用在薄膜太阳能领域。

四丰电子经过这几年的发展，技术相对成熟，产品开始覆盖几乎每一条国内用户的主线。像在京东方使用四丰电子靶材较早的产线上，四丰电子靶材在单条产线上占有率已经到了 50% 甚至 60%。当然像天马微电子，过去我们只提供了少量的产品，他们 90% 依赖进口，但是今年可能会反过来达到国产 90%，这样的话给了四丰电子更多的机会。

除此之外四丰电子也开发了面板显示用铜靶材，现在显示行业用的铝靶材比例很高，铝靶材占的份额很大，但是随着行业发展，预计未来两年之后铜靶材可能逐渐成为取代铝靶材的新技术路径，因为铜

的导电性能更好，更受集成度高的产品青睐。四丰电子在铜靶材上也已经做了较完整的研发和系统的技术准备，并开始在京东方的一条产线上进行产品测试，铜靶材或许会成为公司新的增长极。还有我们在钛靶材上也有自己的产品开发和一定的应用，但是应用量目前还不够大。

2、晶联光电公司（ITO 靶材）

另一个公司是晶联光电公司。晶联光电原来是在广西柳州，原有三十吨的年产能，我们通过优化改善把他扩充到六十吨产能，然后在洛阳增加了两百吨的产能投入。晶联光电公司是以 ITO 靶材为主，是目前国内真正能够批量生产 TFT 用的平面 ITO 靶材的国产企业。虽然国内有多个厂家也想做这个业务，但是普遍经历了十多年都还没有做到批量供应，晶联光电是真正唯一一家能够批量供货 TFT 用的平面 ITO 靶材的国内企业。整体上 ITO 靶材在 2019 年之前 90%左右还是依赖进口，国产化率只有 10%左右。这说明两点，一是目前国产产品的技术和质量的稳定性还有不足，还没有得到用户的完全认可，二是国产替代市场空间是巨大的。经过几年的发展，晶联光电公司已经在产品的技术、工艺等方面完全达到了用户的要求，TFT 用平面 ITO 靶材已经陆续通过了京东方、华星光电、天马近 10 条产线应用测试，已经开始部分采用了晶联光电靶材，另外 2019 年又陆续安排 ITO 靶材在用户端的 10 条产线开始进行测试，共计有已经通过测试的和正在进行测试的 20 多条用户产线开始考虑使用晶联 ITO 靶材，目前晶联光电靶材我们已经把它做到技术完善、产品质量稳定，用户考核一

步一步走过来，产品也逐步走到了成熟，晶联光电已经成为用户能够完全放心的供应商。

除了在 TFT 平板显示行业的应用之外，晶联光电 ITO 靶材也用于可触摸的液晶显示面板中，行业简称 TP 显示面板。

晶联光电公司从今年 2 月 1 号柳州公司就开始复产了，现在是满产满销。

再一个方面，晶联光电公司不仅产品质量达到了完全能够满足用户要求的水平，而且公司在制成工艺和技术方面同时也开发了拥有核心专利的制粉新技术和残靶（用户使用到不能再用的部分）回收专有技术。这两项核心技术经过近两三年的不断实验和完善，已经得以真正工程化的应用。传统制粉方法的是通过无机酸把金属铟溶解稀释然后制成氧化铟粉，晶联光电采用的新技术是用有机酸制粉，它最大的好处是在制粉的过程中不再产生废水，不污染环境。传统的制粉使用无机酸，一吨铟粉要产生上百吨的废水，而我们用了新的技术之后，就没有废水的产生，也不产生环境污染问题，当然成本也有所下降。在残靶的回收上，我们也通过一系列的工艺技术和装备的保障，使得效率提高，成本也大大的下降。总体上来讲，国际上通用的技术、工艺、产品我们完全能掌握，同时还有我们自己独家的技术，所以晶联光电能够真正成为国内 TFT 用的平面 ITO 靶材高端靶材的真正量供的唯一企业。

3、丰联科公司（靶材绑定）

第三个公司是丰联科公司，丰联科公司是我们有了四丰电子和晶联光电材料公司之后，根据需要自主创办的一家公司。这家公司它的主要任务就是对靶材进行绑定，绑定就是焊接。不管是金属靶材还是氧化物靶材，在制成之后，他们都需要把它焊接在一个铜的背板上，铜的背板是与真空溅射设备连接用的，既要导电又要导热。靶材需要和铜背板焊接结合在一起，才能到用户端被使用。过去靶材和背板的绑定技术，在行业内被认为是一个高难度的技术，因此过去这方面的工作主要由外资在国内设的企业来承担。比如说爱发科公司、东曹公司等，这些都是日资企业在国内设的专业公司。隆华公司前几年的靶材绑定需要通过前述外资企业外协完成，外协不仅成本高又不自主，所以 2018 年隆华科技自主创办了一个专业化的绑定公司即丰联科公司，经过两年多自主研发攻关，公司不仅技术和产品完全达到了使用要求，而且逐渐完成了自主绑定在用户端各条产线的测试、认定和应用切换，这项工作取得成功一方面大大节省隆华科技绑定的成本（我们初步计算一下，按 2019 年的供货量就可节约超过千万成本），也能够更好的保障客户供货的时间和进度。而且把靶材的制成和绑定完全交由隆华科技来做，在对客户质量的负责上，也不存在其他争议和容易产生分歧的问题。

所以整体上来讲，隆华公司下面有三家子公司，已经成为国内完全拥有自主知识产权，完全具备稳定的生产工艺，并且已经批量生产了各类靶材产品的专业化公司。我们也得到了客户非常高的认可。最近几年我们先后获得了多个奖项，包括电子显示行业的行业协会奖励，

包括京东方、华星光电等用户端给与我们的卓越供应商、最佳供应商等一系列的荣誉，行业协会也给予同样的肯定，这也是对隆华科技整体靶材业务给予的充分肯定。

隆华科技 3 家从事靶材业务的子公司均已经处于细分行业的领先地位，所以说我们是一个靶材行业的隐形冠军。

二、军民融合高分子复合材料

隆华科技的第二个材料板块，是军民两用的新型高分子材料和先进复合材料。我们下面也有三家子公司，这三家子公司同样达到了所在行业的唯一或者是第一。

1、兆恒公司（PMI 泡沫）

第一个公司是我们收购的长沙兆恒新材料公司。兆恒公司主要从事以 PMI 泡沫研制为主的专业化公司，PMI 泡沫是聚甲基丙烯酸酯亚胺合成的一类泡沫材料。国际上生产这类泡沫材料的主要是德国一家公司。现在兆恒公司是国内唯一能够替代这少数几家国外公司、成为国内唯一为军工装备研制生产供货的企业。

目前兆恒的产品开始广泛应用在几大领域：

第一大领域是航空，已经成为国内几乎各型民机、军用飞机（包括直升机、战斗机、和其他无人飞机）都能够使用的 PMI 系列产品的供应商。经过我们过去几年的研发，兆恒公司 PMI 系列产品从技术上到产品性能上完全达到了国际行业的先进水平，在某些方面还具有国际领先的水平，所以在航空领域已经完全满足了客户的要求。经过几年发展，我们的产品陆续地被几型飞机选用，进入到 2019 年年末

和 2020 年，原来使用进口产品的已经定型的在制飞机，都有了改用兆恒公司产品的国产化意向需求，最近公司得到的消息，已经有定型采用国外产品的某些机型开始启动逐国产供应替代。特别是西方对中国发展的制约，加速了我们国产替代的节奏。

第二大领域在航天领域，同样有一大块产品需要用到兆恒公司的产品，特别是 2019 年有多家用户对兆恒公司产品开始进行全面的考核，部分用户端已经正式确认过去使用的其他泡沫材料将改成为 PMI 泡沫，这个市场空间也是很大的，因为涉及到一些军工应用，我就不在这个场合上讲的太细太量化。

第三大领域将是轨道交通应用，2019 年兆恒公司产品首次推广到在研制的在磁悬浮列车及其他轨道车辆车体上开始应用试验。目前已经有包括株洲车辆公司、上海、西安、唐山和长春等多家专业从事轨道车辆研发生产的机车车辆公司、工厂企业对兆恒公司 PMI 系列产品进行专项的应用试验，虽然考核还没有全部完成，但是我们可以确认这类材料对新型轻量化轨道车体的开发是最好的高强轻质材料之一，试用的过程反馈的信息都很好。如果兆恒公司的产品一旦被轨道车辆规模应用定型，其在轨道车体上用量预计是很大的，这是我们预期的第三大应用领域。

除此之外在音响、包括手机喇叭和各种音响的喇叭里，都有用到 PMI 泡沫材料。其他有一些体育运动器材、医疗器械的床板等等，也有应用 PMI 泡沫材料，也是我们的应用对象。整体上兆恒公司已经成

为国内唯一的一家被军工应用认可的 PMI 生产企业，也是一家能够替代进口并可以参与国际竞争的企业。

最近公司还有更大厚度的产品被研制成功，最新研制的大厚度 PMI 泡沫板材其厚度已经超过 500 毫米以上，实现这个厚度其实技术门槛是很高的，从能够实现的厚度来讲，兆恒公司已经达到国际同类产品先进水平。

为满足未来市场需要，目前兆恒公司正在规划新的产业基地，新的产业基地第一期建设年产出达到 2 亿元的产能，如果兆恒公司实现年销售收入 2 亿元，大家可以估算一下它的利润也是非常可观的，这是兆恒公司的情况。

2、海威公司（舰船复合材料）

第二个子公司是海威公司，在湖北的咸宁，也是这次受疫情影响最大的一个公司。到目前他们还没有实质性的复工，按湖北当地的通知，最早 3 月 10 号之前不考虑复工。海威公司同样是隆华科技公司收购之后，派出技术和管理团队全面接管的一家公司，这个公司的定位是以海军舰、艇各种船体用复合材料的研制和供货为主的一个专业化公司。海威公司在我们接手之前，他们在供货的产品类型上，主要是一些舰船上的辅助性材料和部件，因为在我们进入之前，海威公司从技术和综合能力方面还远远不够，不能完全满足舰船发展的需要。隆华公司进入之后，我们派出国内一流的专业技术和管理团队，这个团队的主要人员过去就是专门从事舰船复合材料的核心技术团队，可以讲我们是安排了国内这个领域最顶级的专业团队加入到海威公司，

因为这个团队的加入，海威公司存在的短板有效的得到了弥补，所以在最短的时间内海威公司从技术上达到了行业最高的水平，从产品的研发上，很快的铺开一系列产品，经过三年的工作，目前海威公司不仅保住了原有产品的在行业的地位和占有率，而且产品由辅助配套产品逐次延伸到次承力结构件和主承力结构件，这些产品部件在舰船上起到了更重要的作用。

目前海威公司成为国内唯一专门从事舰船复合材料的专业化公司，虽然市场上也有一定的竞争，但是专业做舰船复合材料的企业仅此一家，2019年，海威公司的行业地位得到了更进一步的提升和认可，概括的讲，对研制的各类舰船装备，从各类水面舰艇到水下的潜艇，兆恒公司都能够提供产品服务。

从未来的发展来讲，先进高分子复合材料替代金属材料会越来越多，复合材料第一个特点是轻，但是它的性能还很好，它的比强度很高，所以能够满足装备向大的方向、向深的方向发展对装备减重的要求，同时它也具备集减震、降噪、隐身多种功能一身的优势。像波音的787飞机的复合材料占比达到50%，复合材料能够在飞机上广泛的使用，当然也就能在舰船等领域得到广泛的应用。从整体上随着最近几年技术的进步，包括复合材料材料制成技术、设计部门使用的设计规范设计标准、以及检验部门的检验方法和评价标准，随着这些技术的成熟，未来复合材料在舰船以及众多装备领域的使用占比会越来越高，所以我们对海威公司未来的期待也是非常乐观的，除了在舰船领域，海威公司也有能力参与一些其他领域应用的产品研发和供货。

3、科博思公司（轨道交通、军工安防、其他轻量化）

第三个是洛阳科博思新材料公司，这个公司是 2015 年年底由隆华产业基金出资和一个专业团队一起创立的公司，虽然公司时间不长，但是公司技术团队力量特别的强，凝聚了上百人的技术研发和应用推广的技术、经营和管理团队。

科博思公司依托专业团队对新型高分子材料技术基础研究、产品开发和推广应用的优势和实力，所从事的业务和前面两个公司比起来面更宽，产品以高分子材料技术为支撑，包括复合材料产品、橡塑材料及其制品、结构泡沫材料等。应用领域一个是轨道交通，第二个是军工安防，第三个是其他轻量化。

一是轨道交通领域，在轨道交通领域，一个是地铁，一个是铁路。在头三年我们已经在地铁领域批量供货，2019 年的销售收入也接近两个亿，已经全面的进入到国内各地城市地铁项目。公司成立时间不长，能够取得这么好的业绩，建立这么好的信誉，得益于团队过去的经验和能力的积累。而且科博思公司开发的地铁领域的产品，拥有完全自主知识产权，并且领先于行业其他竞争对手，在地铁领域已经得到了全面的应用。

在前三年我们围绕国铁，包括高铁、传统铁路的改造替代，公司研发了一系列的新产品，包括一次整体成型的复合枕木以及其他的一系列轻质结构产品，到 2019 年底，公司围绕铁路应用开发的系列产品，已经有几款通过了铁路技术管理部门的各种测试和考评，期待 2020 年开始陆续有产品供货到铁路系统。相比较地铁来讲，国家铁

路系统对技术门槛要求更高，可靠性要求更高，因为高铁的速度 300 多公里远远高于地铁的运行速度，所以安全性尤为重要，能成为高铁的供应商，它未来的市场也相对是很稳定的，轻易不能被其他人所替代的。

科博思公司围绕高铁（地铁领域也可以用）研制的整体一次成型复合材料枕木，其工艺技术达到国际领先，产品达到国际先进水平，也是国内国际唯一一家能够提供整体一次成型复合材料枕木的公司，复合材料枕木一次成型厚度超过 300 毫米。市场上有日本企业、国内个别企业一般是把 3-4 层粘合在一起才能够达到轨道枕木要求的厚度，但是通过几层粘起来的产品都有缺陷，因为在结合面上粘接强度和本体可能有不同，而且结合面的性能检测不太好把握，科博思公司整体成型的产品就避免这种缺陷和风险。经过三年研发科博思已经成为国际上唯一一家做整体成型复合材料枕木的企业，所以我们也觉得自豪和骄傲。

所以整体上，我们在轨道交通领域从 2020 年开始，除了继续扩大大地铁的市场份额之外，在高铁和传统铁路的改造建设中，同样有机会开始推广我们的产品。

二是军工安防领域，我们在军工方面围绕武器装备，也做了大量的研发投入。但是到目前还不能形成量供，因为军工产品的研制周期是很长的，但随着公司参与的新产品研制成功，将来也能够成为稳定的供应商，但是这些事情是现在我们必须努力做的工作。

三是轻量化产品，科博思公司在设立之初，也围绕 PVC 泡沫一类的产品做研发。PVC 泡沫材料产品国内全部依赖于国外进口，主要用作玻璃纤维制复合材料芯撑材料，例如风力发电叶片里面大量需要这种 PVC 泡沫作结构支撑和填充材料。

科博思公司经过三年多的研发，在 PVC 泡沫材料领域也一举成为国内拥有完全自主知识产权和自主品牌的能够量供的企业。过去的几年，公司不仅完成了材料技术产品工艺和量产装备的自主研发，而且公司产品已经通过了德国船级社（GL）的认证，也经过了中材科技等专业用户一年多的应用考核和全面的检查。科博思 PVC 泡沫产品今年也已经到了批量供货的阶段，目前我们的产能已经不能满足这个行业对我们订单的需求，公司已在加紧扩能。所以 2020 年科博思公司围绕轻质化的产品的销售收入会有一个较大幅的增长预期。

按照隆华公司回购科博思部分股权时的约定，科博思未来三年，年利润确保 2000 万、3000 万、4000 万，2019 年我们完成了目标，2020 年和 2021 年我们期待较大幅的超额完成目标，所以我们觉得隆华科技三个做高分子材料的子公司，同样已经成为国内在细分领域的独家或者是第一，都可以称之为行业内的隐形冠军。

三、总结

隆华公司经过 5 年的转型发展，很多机构还把隆华科技归类为通用机械或者环保工程及服务，这个确实是对隆华科技公司不太了解造成的。其实隆华科技的业务构成上，环保业务不管是销售收入还是利润，都不到隆华科技公司的五分之一，环保业务这几年保持了一个稳

健的发展，没有谋求扩张，特别是 2015 年以来 3P 模式成为热点后，隆华科技却并没有在环保上像很多的专业环保公司去跑马圈地抢项目扩大投资，隆华科技始终是有所为有所不为，只做一些优质的项目，保持合理的利润，保持我们的商誉不受减值影响。

同样在装备领域，我们通过技术的进步成为工业换热器行业的龙头企业，在中石油、中石化、中海油隆华科技的复合冷换热装备几乎占有率是百分之百，但是我们也没有新的扩张。经过 5 年的发展，新材料业务从利润的占比上已经超过一半。虽然在行业内还没有把隆华科技归类在新材料，但是隆华科技培育了这么五六家在细分领域里的隐形冠军，我们可以自豪的讲，我们是做的最好的，我们是行业内的领头企业，比如四丰电子、晶联光电公司、兆恒公司，我们都是唯一能够替代进口的企业。

也是基于这些原因，进入 2020 年隆华科技也在开始考虑，如何把握国家证监会一些政策推出之机遇，包括子公司分拆上市，包括科创板的注册制，包括科创板对团队的期权激励，有了这些新的政策，我们现在也开始谋划考量，隆华科技公司有这么多好的隐形冠军子公司，我们有没有可能分拆。如果仅仅从我们拥有的子公司来讲，不管是四丰电子，还是海威，还是科博思，甚至是兆恒公司都能够作为分拆的子公司，如果分拆出来，同在细分行业内已经上市的同类公司相比它们都是优质的企业，可能某个子公司分出来，它的市值甚至能超过隆华科技现在整体市值。所以我们觉得分拆的政策，对隆华未来的发展是非常好的机会，将成我们未来 3 到 5 年工作另一个重点。如果

我们能够利用这些好的政策，培养几个能够独立上市的子公司，我们工作也很有成就，很有意义。

隆华公司在过去的5年中，通过基金的方式，还参与培育了其他多家企业。这些企业涉及到新材料，包括锂电池负极材料，也包括智能装备，新能源车的PACK生产线及PACK产品，也包括一家环保公司，经过几年的发展，这些公司同样在所在的细分领域做的非常有特色的，在技术方面处于行业的领先地位。今天因为时间的关系就不再多讲，我们期待这些基金投资的项目，也是隆华核心团队参与的项目，在未来的几年中也有独立上市的机会，或者是被上市公司重组，所以从投资收益角度来讲，对隆华公司也是非常好的一块资产。因为时间的关系，今天我就不展开讲了，大家如果有需要有兴趣，我们可以单独的或者是另找时间来交流。我今天就介绍这么多，不妥之处请大家指正谢谢。

主持人：感谢孙总详细的介绍，下面开始我们的提问环节。通过APP参会的机构可以在APP上通过点击下方连麦提问的方式，通过语音来提问。也可以在下方以编辑文字的方式提出问题，在网页和微信参会的投资机构，请您编辑文字，由我们这边来做一下传达。我看到会前有两个问题，第一个问题就是关于公司的钼靶材和ITO靶材的价格以及未来走势，产品的定价机制是怎么样？日本、韩国的疫情会不会对公司的业务有一定的影响？

副董事长/总经理孙建科先生：我们产品的价格和进口的产品价格总体是相当的，具体不同规格的产品或不同时间会有高也有低，有

些产品我们略高于进口的，低于进口的也有。客观的讲，因为我们国产化的推出，使得进口的产品价格大幅的下降，甚至是我们进入之前降了一半以上。这说明过去进口的价格实在太高，对我们国内的用户确实增加了很大的负担。随着我们国产化的替代，进口外商也主动把价格降下来。但是我们在同样的时期内，在价格方面和他们没有实质性的区别。当然过去国家政策上给进口的有一些免税政策，确实对他们更有利。

公司产品定价是通过和客户端协商的定价。客户端和我们根据原材料的市场情况以及竞争格局做一个协商性的谈判定价，确定的价格相对是比较长的周期。比如说我们半年或者是更长时间锁定价格，每个月按每个季度确定的数量按时发货就可以。包括回款也是，大家都按照约定一个周期，不用催也没有其他超期的应付款应收款等等，这很稳定。

2019 年因为主要原材料钨粉涨到了每吨 28 万，从十几万涨到 28 万，所以我们承受了原材料价格增长部分压力，对四丰电子其实还是有影响的，现在原材料降到了每吨 24 万，每吨降了 4 万多块钱，我们一年消耗四五百吨的原材料，这一块对 2020 年业绩会有较好的改善。

日韩的疫情可能会对行业有影响。我们已经感受到的是可能由于西方对中国高端产业发展，包括以华为为代表的制裁打压，以及 2019 年日本对韩国半导体材料的封锁，使得我们国内这个行业重新考量采购和供应渠道，我们已经感受到国内企业对国产化迫切需求远远超过

以往。刚才我已经介绍，比如说天马微电子，过去 90% 依赖日本企业供货的钼靶材，希望今年 90% 国产，并跟我们进行合作的安排。同样 ITO 靶材也是这样，我们也感觉到各家用户的国产化意愿更加强烈，这既有疫情的影响，我觉得更多的是多种因素促使了行业的反思，行业从长远战略上重新考量。当然我们的国产靶材能够完全满足用户要求是国产替代进口的前提。

最近我们感觉到订单充足，晶联光电广西公司 2 月 1 号就全部复产满产满销，四丰电子也是春节期间在原有计划的基础上，京东方、华星光电都给我们临时追加了订单，把原来依赖于进口的一部分订单转给我们。

主持人：公司对于自身的 PE 和我们收购企业的价格，这个关系公司领导是怎么看的？

副董事长/总经理孙建科先生：公司自身的 PE 我认为它是不高的，而且是很低的。但是我认为这个是动态的，随着大家对隆华科技这些隐形冠军的了解逐渐的多了，市场上会给一个重新定价。因为现在普遍的上市公司都是专一的行业，作为机构投资人研究人员也都是专业于某一个领域的，隆华业务确实有点杂，让大家比较费心，不能把他看成某一个专业的公司，是这么个情况。

对于我们收购的子公司，在收购之初经过多种考量以较低的成本取得控股权，都是几千万级的为主，对剩余的部分股权三年后按 15 倍的市盈率回购，我认为对隆华是非常合算的生意。比如说收购四丰电子当年我们花了九千三百万，这是全资收购的，晶联光电公司我们

也按估值八千多万把它全部收回来。兆恒我们也是几千万拿了 54% 的控股权，海威公司相对多一点三亿拿到了三分之二的控股权。科博思我们其实花的更少一些，四千八百万收了一部分股权又增资一亿元。但是这些公司到我们手上之后，在比较短的时间内成为一些细分行业的隐形冠军，未来还有更好的成长预期。

隆华科技收购公司在做法上有自己的特色，没有和任何一家子公司的原股东做业绩对赌，取而代之的时对方要接受隆华科技派核心技术与管理团队接手负责公司的经营管理，在收购的前三年保持原来团队和业务平稳过渡，三年后把剩余的股份收回来，让隆华成为 100% 控股。我自己认为从隆华的角度看是非常有价值的。这样我们没有一家子公司，会在三年的时间内为了完成业绩对赌而做一些短期行为的决策，或者只注重于短期的利润，我们是踏踏实实的从技术从产品的研发从市场前期的培育和开发，该投入的投入，该做工作的做工作，在隆华的掌控之下，长远发展是我们第一要务。所以相比较一般市面上的并购重组来讲，我们既没有商誉的风险，也没有短期业绩之后的一地鸡毛，而是我们通过三年扎扎实实的工作，把原有的技术产品传承好，把我们新的团队的技术转化好，为未来的发展奠定了更坚实的基础。这就是我们不涉及对赌，我们直接掌控的经营模式，可能和众多的企业不一样，但是我们是这么做的。当然这么做的有个前提，我们有团队有这么一支队伍，没有团队和队伍，当然也实现不了这个目标。这就是目前我们的一些情况，谢谢大家。

主持人:下一个问题请问大股东和管理层后续的减持计划是怎样的?

副董事长/总经理孙建科先生:这个方面我们没有特别的讨论和规划,但我是这么看的,隆华的大股东李董事长兄弟,他们作为创始人已经从原来的58%左右减到了24%左右,他们的减持主要目的就是在2015年搞定增的时候,自己认购了多数的定增,到2017、18年股灾的时候,他们的财务压力太大,一旦平仓损失更大。所以在过去的两三年间做了大幅的减持,减持的钱几乎都是用来还债,到目前债还的应该差不多了,当然还有小额的一部分,所以他们最近有减持公告。

管理层其实大家可能要打开看,其实包括我本人在内,我们这些人都是来自于体制内的,过去在体制内有工资有饭吃没问题,但是真正用于投资的钱是少之又少,我们这几年通过一些基金,通过一些股权激励,让大家适当的持有一些股份,但是这些钱都是靠融资,是有成本需要归还的且已经坚持了几年了,所以做一些少量的减持就是为了还款,不是因为大家对公司的发展没有信心

其实一个公司一股独大容易形成一家说了算,恰恰现在我们大股东很明智,把股份降下来,以通用投资公司为代表的国有资本进入到隆华,而且占有比较高的比例,作长期合作的战略投资人。如果说仅仅是短炒,他们不要超过5%的股份,他们已经持有8.6%的股份,基于他们对隆华团队的看好,对我们已经有的业务的看好,他们愿意长期和隆华其他股东一起来做隆华的事情。所以我觉得隆华公司逐渐的发展成为一个典型的混合所有制,国有和民营的混合,这样在发展的

决策过程中，团队的作用可能更好的发挥出来。团队一方，国有资金一方，民营资本一方，我们融合在一起，既有民营企业高效的决策和灵活的机制，也有国企的规范，更有高端团队在公司里发展的机会和发挥作用的机会。所以我觉得大家不用太担心大股东减持一点有什么不好的，不会影响公司的发展，也不是因为公司发展出了问题。

主持人：请问四丰电子 19 年在京东方的收入规模，以及 20 年的预期情况。

副董事长/总经理孙建科先生：具体的 2019 年的销售规模，我还没有掌握很具体的数字，因为隆华我们各个子公司都有一个独立的团队，大概我们占到京东方需求量的 30%左右。2020 年我们希望能够达到 50%的水平。京东方在四丰电子的收入占比也是相对比较高的，因为京东方是国内平板显示产品最多的，有 10 条左右的产线都在用。其他的企业有的两条线，有的一条线，像天马的小世代线，之前 90%用的是进口的。2020 年整体上我们希望材料板块，仍然有比较高的增长幅度，大家要具体看一下我 2019 年的快报和 2018 年的年报对比，增长的幅度都在新材料业务上。2018 年我们的利润总额是 1.7 亿，2019 年快报达到了 2.5 亿，其实增长主要源自于我们新材料业务，希望 2020 年仍然会有比较高的一个增长，希望是这样的。

主持人：谢谢孙总，目前咱们是在替代哪些公司的靶材份额，相比来说公司的竞争优势体现在哪里？

副董事长/总经理孙建科先生：是这样，国外钨靶材的主要供应商一个是奥地利的攀时，它是主要的供应商，第二个是日本的日立，

日立逐渐的在退出，第三个还有美国的一家公司，美国的公司对国内供货比较少，他们对韩国供的多一些。我们现在所做的工作就是替代他们，特别是攀时。他们原来在京东方等主要的用户占比很高，我们和他们在同台竞争。

ITO 靶材竞争对手主要是日本的三井和韩国的三星，他们两家是行业主要的供应商，之前包括日矿也在做，但是比较少了，主要是三井和三星。我们替代的主要是这两家，其实国际上的供应商也并不多，不像有些行业很多供应商，这个领域多数都是两三家，大概是这么个情况。

主持人:这个问题是关于我们半导体靶材目前稳定供货的客户有哪些？19 年的收入规模和 2020 年的展望。还有一个就是我们江丰电子的竞争优势。

副董事长/总经理孙建科先生: 半导体靶材，其实液晶显示屏和集成电路芯片，都是离不开半导体作为支撑的。只是集成度的高低不同，简单的可以分成两类。用于面板显示的 LED、LCD 这一类其实也是一种半导体的组件。隆华四丰电子和晶联光电主要是以面板显示的应用为主；集成度更高的芯片，比如说 7 个纳米或者是 14 个纳米，也是半导体的组件。这一类产品相对来讲对靶材材料纯度要求也更高。做平板显示的或者是芯片，都是半导体材料作为基础的。所以我们也还是半导体这个行业的供应商。

刚才你提的江丰电子我对他们了解的有限，他们应该是有一部分服务于集成电路芯片的产品，但是了解的不多。

主持人：下一个问题是关于我们人才方面的，公司在人才建设和我们的人才激励方面都有哪些较为明显的变动？我们公司在未来的公司治理方面会有哪些的优化，或者是相关的建设方面的一些行为？

副董事长/总经理孙建科先生：实事求是的讲，在我看来隆华科技最具优势的就是人才团队，绝大部分民营上市公司没法跟隆华比的就是在人才方面。隆华公司过去创始团队也有一批人，但是随着我到隆华科技之后，带着更多的人进到了隆华公司，所以隆华公司现在有一支技术领先，管理一流和研发能力强的优秀团队。

核心团队过去跟我都是不同时期的同事，或者是部下，所以大家有一个非常好的文化，一个好的基因，所以我们在内部运营管理上非常的高效，大家互相的信任，这是泛泛的从社会招聘团队短期内很难达到的。

因为有这样的优势，所以我们才能够收一个子公司，就派一个独立的团队。所以我们现在隆华各个子公司在下面都有一个相对独立的完整的技术经营管理团队在运作。

在团队的构成上有 60 后的，有 70 后的，有 80 后的，现在我们一批 90 后的年轻人也加盟到我们的体系里面。这里不搞论资排辈，谁有能力都有机会，而且随着快速的扩张，人人有能力就有机会，所以年轻人成长也非常好。他们既有技术上的领头人，也有产品研发、市场推广、管理的团队，所以我们团队的结构也很好。隆华集团总部做战略谋划，做资源配置，做资本运作这些事情。各个子公司专注于他们的业务，这是隆华团队的情况。

关于激励机制是这样的，第一，我们目前给这些团队还是有一个比较好的薪酬，我们的理念就是不能让这些人才因为离开了原来好的单位，在收入上有损失，一定是如果干的好的收入比原来更多，包括整个隆华公司一般员工的收入，在行业内，在所在的地域都高于当地的平均水平。我们一直是坚持在用人上使用高素质人才，高的工作效率，高的待遇，我觉得现在我们基本都做到了。

另一方面对于隆华核心团队，特别是跟我到隆华的这个团队，我们设立了隆华产业基金，大家以自愿的方式出资作为原始资金。产业基金隆华公司也有参与，我们也有统筹的安排，创办了5家子公司，这5家子公司给基金的回报可以有非常好的一个预期，或许我们有几家能够独立上市，也有的可能和上市公司重组。以很少的投入可以得到一个很好的回报，因为我曾经在研究所工作时，我们也组织研究所办了多家企业，也是员工自愿入股，大家在两三年的时间，原始股回报都有10倍以上，而且没有一家公司做失败的，所以大家对我们自主投资创业的信心是坚定不移。因此参与基金出资的隆华核心团队通过这个渠道，大家应该有一块比较可观的收入。

第三个就是我们在隆华公司层面上也做了股权激励，大家也看到2018年做的股权激励给各个子公司和部门的主要负责人、业务骨干都有合理的股权安排，大家也能够得到一些收入，这是在薪酬或者日常工资之外的收入。

第四个我们在收购的子公司和新设立的子公司里面，鼓励子公司的核心团队在子公司层面上持股，以及原来的在公司从业的技术和经

营管理类股东，我们在收购的时候让他们保留一部分股份。所以大家现在能看到兆恒、海威、科博思等等，都有这一部分股权留在团队的手上，经过一定的时期，公司从小做大，做到一定规模了，隆华把这些股权再收购回来，让大家通过这种资本性的收入再获得一块收益。

大概是这四个方面的渠道，让大家在收入上，在激励上都还都比较认可和满意。当然我们可能最好的还是企业的文化，这种好的文化是大家在这里工作很舒心，相互之间没有猜忌，是信任和被信任，这么好的一个氛围，加上一定的激励，所以促成隆华的队伍很稳定，不用担心团队内部的内耗、吃里扒外等等。

主持人：下一个问题就是从细分产品来看，我们产品未来的市场空间和我们的增长潜力有多大，我们的军民融合材料在我们的军用品和民用方面的利润贡献比例怎么样？我们该产品利润率的变动趋势。

副董事长/总经理孙建科先生：每个子公司单独成长，未来几年每年百分之三五十的增长都有可能。当然它不像互联网公司可以做一个无限市场空间的规模，这些新材料的企业，它的市场都有一定的局限，我们做的这些新材料业务同样也有这个问题，但是我认为目标是利润做1-2个亿，在短期三五年内没有太大问题。

从应用端来讲，这些产品本身军民领域都是可以用的，只是我们因为起步时间还比较短，首先立足于军工为主的应用，因为军工技术门槛要求高，行业的竞争不是那么激烈，第二因为质量品牌也是要求高的，我们把军工的产品做好了，对民用的推广自然就显得容易一些。所以后面我们会随着技术团队的扩充，产品在军工领域应用的稳定，

会同时在军和民两个领域去加大应用推广的力度。而且在这个过程中也能互相促进，互相发展。我们做军工产品也不排斥民用市场，在民用领域空间更大。

大家可能也知道，我原来在中船 725 所工作，在我任期内我们培育了一批产业化公司。其实我们当时的收入，在我任所长的時候 90% 以上是来自于民用市场，而军工市场只是一小部分。未来的隆华我也希望每一个子公司军用的比例相对会越来越低，因为民用的市场空间更加巨大，无论是国内还是国际的。在价格和利润变动上，我们的产品因为技术的先进性和领先性，利润率应该是在比较高的一个区间，随着市场的变化也会调节，或许今年在靶材方面利润率可能会更好一些，但是作为一个技术引领型企业，利润率总体是不错。

主持人：下一个问题是关于 5G 方面的，请问面对未来 5G 时代的到来，公司在哪些产品市场需求会随着 5G 的兴起而大幅上升。我们柔性屏的渗透率的提升，对于公司靶材产品有着怎样的一个积极的影响？

副董事长/总经理孙建科先生：其实我们做液板显示用的靶材也好，或者其他触摸屏的显示靶材也好，最后的应用都和 5G 密切相关。5G 提供了快速传输的技术手段，移动终端和固定终端，都离不开靶材作为这些产品的支撑。各类靶材是 5G 的前端产品材料，是不可或缺的产品。所以我觉得前面介绍这些靶材产品，不管是金属靶材或者氧化物靶材，都是在参与 5G 大产业里面的一个小的组成部分。

另外围绕 5G 的产业延伸，我们的其他产品也会有一些新机会。像无人机这一类的移动装备、无人驾驶等等应用 5G 的地方，也有一些用到我们的产品，例如 PMI 泡沫等等都起到越来越重要的作用，是不可或缺的材料。

主持人：下一个问题是说公司在并购方面几乎是收一家成一家，而且都是细分行业的翘楚，请问公司是如何做到这一点的？

副董事长/总经理孙建科先生：第一确实在我们目前收购的公司，没有一个是看走眼的，没有一个是失误的，包括我们基金投资的或者基金参与的公司，合计有十几家公司，个个在细分领域都是比较优秀的，即使是投资额少的公司，也是很健壮的苗子。这是取决于我们的团队，对技术、对行业、对市场全面的了解和把握，这个没有一个简单的公式套进去就行，完全是取决于包括我本人在内的我们团队过往的经历和能力，我曾经在研究所做了 10 年所长，在研究所工作期间有机会全面接触国内材料领域的外部工作，包括在多个专家机构里承担国家层面的专家，参与新材料的业务规划和新材料项目的审查，以及新材料行业成果鉴定、评奖等等，常年参与这些工作，所以我对新材料国内国际的情况总的了解比较多。

我的第二段经历，在中船重工集团总部做了 5 年左右的总工程师，这五年让我对整个工业技术体系，以及集团下面几百家企业的具体情况有了更深刻的理解，中国船舶重工集团当时旗下有一百多家企业和研究所，加上他们的子公司，做产业的有六百多家有规模的企业，我用了近 5 年的时间，几乎走遍了每个企业，我在集团总部时组织了一

个团队，张源远副总当时就是我们团队的一员，对我们每一类企业做过系统分析研究，包括我们的核心技术从哪来的，我们的自主创新能力怎么样，我们现在行业的地位如何，行业的竞争对手是谁，所在的行业将来发展的机会在哪，发展的空间有多大？我们如何实现和地方区域的合作，和行业领头企业与关联企业的合作，怎么实现替代进口？对每个行业都做过很系统的研究，做过行业的评估，我们当年在集团总部工作5年左右时间，全是做这些工作，我觉得这些使得我能够在真正的项目方向选择上，以及具体项目上，能够做出正确的判断。

第二个方面是取决于我们团队的经营管理能力。我在研究所做企业的时候，特别重视管理，因为和台资企业等的合作，我们在2003年就全面导入日本丰田为代表的精益管理方式，持续推进精益管理。刚才你提的这个问题，如果说可以分享的就是管理模式的复制，管理方法的重复使用和复制。我们引入日本丰田的精益管理之后，使得我们各个企业，各个方向，各个项目按精益管理的方式持续做改善，持续的推进。丰田精益管理的思想就是改善没有终点，只能在路上持续的改进，怎么降低成本，怎么提高效率。所以我们一直以来坚持用这一类的方法来推进我们企业发展，这个是可以复制的。包括我原来在研究所工作期间做的企业，也都在细分行业做到最好，到现在他们一些产品在国际上都是最领先的。现在我们用这些方法推广到隆华旗下的子公司，同样取得了很好的效果，这也是为什么我坚持所收购的项目必须是我们派团队，从技术到管理都由我们来做，而不是靠原有的团队做个三年业绩的对赌，如果是仅仅靠他们做业绩对赌，我们的经

营管理难于实质性进入，他们也可能用三年的时间想各种办法完成对赌的业绩，但是长远看并不利于公司的发展。所以我们在交流和合作的过程中，如果你不看好我们来管理，我们也不介入你的项目，如果你认同我们的技术和管管理，我们就愿意大家一起来做。

现在我们已经收购的这些企业，原始团队都认可我们的理念，和我们过往的成绩。所以大家比较容易就达成合作，每个项目就能在较短的时间内发生质的提升和飞跃。未来如果继续收购新的项目，我想这种经验是可以复制的，团队的输出加上我们有效的管理。当然在发展的过程中，还是需要做大量的工作，包括针对具体的问题、具体的技术、具体的客户、具体产品如何做不断的改进，有一个再发展的过程。所以我说即使我们某一步上有小偏差，但是大方向我们选对了，我们一定能走下去。我觉得我们能走出一条有自己特色的并购之路，而不是像有些企业简单的搞个业绩对赌，算个数学模型，完了之后导致三年后一塌糊涂的后果，隆华公司不会发生这种情况。过去没有，未来更不会发生这个情况。

主持人：下一个问题就是公司的新材料，重点是瞄准我们军工的复合材料方面。请问公司在军工的复合材料方面，比如说 PMI 的泡沫的主要竞争对手和客户有哪些？我们的产品和对手有哪些的区别，以及我们在该领域核心的优势是怎样的？

副董事长/总经理孙建科先生：前面其实也有说过，比如说 PMI 的竞争对手主要是德国的德固赛和美国的另一家。德固赛是主要的，

国内也没有别家跟我们竞争，竞争对手主要是德国的一家，美国有一个少量的供货。

我们的客户比如说在飞机制造领域，国内造飞机的成都飞机公司，西安飞机公司，沈阳飞机、南昌飞机等等，这些飞机制造公司都是我们的客户；做航天业务的，航天的二院，航天三院、一院等都是我们的客户；做车辆制造的刚才我也介绍过，例如株洲车辆厂，上海、唐山、西安这些车辆制造厂可能将来都会成为我们的客户。湖南省长曾经带队和上海商飞大飞机去对接，商飞首次选了6家企业开展合作，第1家就是我们兆恒公司，商飞大飞机C929也已经把兆恒作为配套研制单位列入合作名录，现在产品在考核过程之中。还有音响制造方面的公司也是我们的用户。。

海威公司涉及的舰船用复合材料基本都是国产的，目前竞争对手不多，不超过两家，可能个别产品比如说防弹材料还有其他少数企业参与，但是能够全面竞争不多。他们的用户主要是在船厂，比如说大连造船厂、江南造船厂以及沪东船厂等等，造船企业是一大类，第二类是研究所，例如做水下目标探测的专业研究所等，基本上都在船舶系统为主。民品里面也有参与，比如说机场的应急跑道等等。

科博思的用户是在轨道交通里，所有建造地铁的城市现在建造地铁的基本上都参与进去了，大概有将近二三十家的城市都已经进入。竞争对手不多，不超过两家，其他的都不具备同等的竞争优势。在高铁方面目前还没有竞争，但是可能产品进入之后，国家铁总的管理规定不能少于三家，会把技术转让给其他几家。在PVC泡沫领域，现在

国内用的主要是戴博公司进口的，国内没有其他量供的企业，有一家也是给戴博贴牌的。国际上最著名的是戴博公司，我们现在希望成为国内自主品牌的首家企业。

其他的一些产品基本上也都有类同之处，没有特别多的竞争对手。因为我们完全是基于技术支撑来做的，而且技术也不是单一的点，它是一个技术体系，包括材料的配方和改性，材料的工艺，材料的制成，检验评价等方面，以及我们和用户端的协作，帮他做选材设计，帮他做选材的优化等等，我们是涵盖提供技术服务的供应商，所以竞争对手普遍不多，大概是这么个情况。

主持人：下一个问题我们 2019 年的营收和利润的增速比 17、18 年有所放缓的主要原因是什么？分产品来看，我们 19 年贡献利润最大的，分产品看我们 19 年贡献利润增长最大的是哪块？未来这些产品的增长是否具有确定性？

副董事长/总经理孙建科先生：2019 年和 2018 年比，我们的装备和环保业务没有增长，我们也没有期待他的增长，保持了跟 18 年同样的水平。所有增长主要是在新材料的几个子公司，隆华科技利润总额 2018 年是 1.7 亿，2019 年是 2.5 亿，大家可以从这个方向去推演一下。

第二点，2019 年增幅有所下降，一方面可能是自身的业务发展速度的原因，但是更主要的我认为有这么三个方面。一是 2019 年我们摊销了职工股权激励的费用 2400 万左右，这个主要在 2019 年摊销，2020 年摊销的就比较少了，2021 年几乎没了。二是 2019 年我们的研

发费可能比 2018 年翻了接近一倍,增加了更大的研发投入。三是 2019 年后期,受环保等方面影响,使得我们正常的交期也受到一定的影响,影响比较大的像科博思公司,他们很多产品不能按期交,急得不得了。对河南地区来讲,去年可能整个环保指标开始完成的不好,后来到了四季度天气比较好的时候,仍然要控制企业的生产等等,这是有影响的。

另外我们 2019 年工作同时为后面的发展做了更多的铺垫,所以我们有信心在 2020 年、2021 年继续保持相对高的增长速度,更加有底气。我们不太关注或者局限于短期的业绩,整体上是这么个情况。还有一点,我们在 16、17 年把隆华隐形的不良资产都已经消化掉了。所以到 2019 年底,目前资产情况是非常优质的,现在不会担心有商誉减值的问题,应收账款的问题,现金流还是比较好的。2019 年末银行贷款继续下降,这都是基于长远的发展安排的。

主持人:还有两个关于财务的问题,要问一下段总。刚才孙总也提到了我们现金流的问题,我们前三季度的现金流为负的主要原因是什么?跟我们公司的业务结构调整有没有关系?还有一个就是我们的前三季度有一个信用减值损失 1736 万的主要原因是什么?信用减值的损失,主要针对的科目和减值标准是怎样的?

副总经理/财务总监段嘉刚先生:我先回答一下第一个问题,关于 2019 年前三季度经营性现金流为负的问题。这是一个典型的周期性的现金流的状况,公司从过去的几年的情况来看都是这样的。我们下属的各个业务版块服务的对象,大部分都是一些大型企业,国企、

央企、军工部门，所以基本上每年的节奏大部分集中在一季度是签订合同，订单量增长比较快。二三季度是生产的高峰期，四季度是回款的高峰期，所以每年公司的报表显示，前三季度的经营性现金流基本都为负。但是全年的经营性净现金流是一定为正的，而且年报我们会按时披露，最后 2019 年正的现金流应该跟我们的净利润的数量级基本上是一致的。保持了较高的经营性的净现金流，公司整体的经营状况还是比较好的。这是关于现金流的问题。

最后一个问题是关于信用减值损失的原因，是这样公司现在的主要的信用减值损失主要是来源于应收账款的坏账准备，还有少部分来自于存货和其他资产的减值。主要针对的科目和减值标准，坏账准备公司的标准我不在这里跟大家重复，在年报里面大家也可以看到固定的比例。而且我们的坏账准备的提取比例在行业来说是偏高的，是比较保守而且保险的方式。所以现在前三季度体现出来的减值损失 1736 万，绝大多数都是来自于应收账款的坏账准备。整体的坏账准备的金额是充足的，而且我们也做过应收坏账准备的总体比例的测试，是可以完全满足应收账款未来的风险，能够覆盖应收账款未来的风险，甚至还留了一定的富裕度在里面的。

提到这个问题我就跟大家再说一下，刚才孙总也已经提到过的，我们的商誉，每年我们都自己会做测试，因为大家也看到了隆华这几年在孙总的领导下，我们做的每一个收购都是比较稳健的，而且收购以后公司的业绩成长都是很快的，所以基本上不存在商誉信用减值的风险。这两个问题就回答这些。

主持人:好的,谢谢段总,时间原因也加上我们之前的这些问题,孙总和段总这边都已经做了比较详细的回答,我们的提问环节就到这里。我们看一下孙总还有没有其他想和我们投资机构想说的一些话?

副董事长/总经理孙建科先生:大家如果有时间的话,后续我们可以随时保持联系,也欢迎关注隆华这些朋友们到现场去调研。可能你们到现场之后会加深理解。同时到了现场之后,我们也会有专业的各个子公司的主要领导和大家做面对面的交流,他们会讲得更详细更具体。其实平时我们集团层面上的工作还是抓宏观的,抓战略方向,以及规范运营的监管,我们各个子公司都有专门的团队。我希望大家等疫情过去之后和张总联系,到实地去看一下,我们欢迎大家。谢谢各位,谢谢大家的关注。

主持人:好的,感谢公司领导精彩的回答,本次隆华科技机构交流会到此结束,谢谢各位投资者和公司领导。