

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-2020-004

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 华创证券-宏达电子 2019 年报解读电话会
参与单位名称及人员姓名	华创研究所 卫喆、王卓星 厦门京道产业基金 宋瑾 光大保德信 林晓枫 西部利得 温震宇 国信资管 贺东伟 顶天投资 魏颖
时间	2020 年 3 月 13 日 10:00-11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人 曾垒
投资者关系活动主要内容介绍	本次电话会议邀请投资者与公司就 2019 年年度报告内容进行交流。
附件清单 (如有)	会议具体内容详见附件
日期	2020 年 3 月 13 日

附件：电话会议内容记录

一、2019年度经营情况简介

宏达电子2019年年度报告已经于昨晚披露，我们非常高兴第一时间就公司2019年的经营业绩情况与各位投资者进行一次电话交流，首先，我谨代表公司董事会、管理层以及全体员工，向长期关心、支持宏达电子的各位投资者和各界朋友表示衷心的感谢！希望通过今天的交流，能使大家对宏达电子的经营情况有一个更深入的了解，也真诚地希望大家提出宝贵的建议，共同推动公司经营健康发展。

2019年公司围绕以电子元器件和微电路模块为核心，打造拥有核心技术和重要影响力的高可靠电子集团的战略目标，制定对外抓销售、对内抓质量经营方针推进公司各项工作。

2019年公司营业收入84,404.17万元，较2018年同期增加20,772.71万元，增长比为32.65%；2019年度实现利润总额36,504.56万元，较2018年同期增加10,707.41万元，增长比为41.51%。

2019年公司共获授权专利11项，开展科研项目36项，其中在研和实施的政府及合作项目29项，自筹项目7项；完成了片式电阻、片式电感、射频环形器、隔离器贯标线的验收，湖南冠陶、湖南宏微2家子公司通过了高新技术企业认定；湖南冠陶、湖南宏微、湘怡中元、宏达膜电、宏达磁电5家公司通过科技型中小企业认定；获湖南省发改委“双创基地”认定。2019年，公司继续蝉联中国电子元件百强企业，获得多个重要客户颁发的最佳质量，技术创新及优秀供应商奖。

经过了几年的市场开拓和技术积累，2019年非钽电容产品整体营业收入18,640.99万元，同比增长76.52%，占公司营业总收入的22.09%，逐渐成为公司成长的新动力。其中业绩增幅较为显著的公司有：湖南冠陶-MLCC营业收入为5,411.67万元，较2018年提升78.83%；湖南宏微-电源模块营业收入为5,566.51万元，较2018年提升57.53%；宏达磁电-电感器营业收入为1,997.55万元，较2018年提升75.29%；宏达惯性-IF转换器1,097.69万元，较2018年提升2204.91%

为加强公司在电容领域优势地位，公司技术储备的高分子片式铝电容在2019年已经完成产品研发，并开始筹建生产线，目前已经启动场地建设和装备采购，预计2020年可以完成产线安装与调试；超级电容项目完成了生产线建设和试产，2020年将进行市场推广，同时根据市场调研反馈研发更大容量的产品。

为强化公司在电子元器件和电路模块整体解决方案能力,快速满足市场需求,2019年公司收购了研发LTCC器件的深圳波而特,并且引进技术团队研发功率器件和电路保护器件。

公司仍将积极根据市场信息、行业信息的收集和分析判断,不断探索和拓展相关产品和项目,为公司的后续发展提供技术储备。

2019年业绩情况大概介绍到这里,大家有想进一步了解的问题可以提出来一起探讨。

二、投资者交流提问

1、公司民用产品主要是哪些产品?2019年公司高可靠产品和普通民用产品的收入占比和变化趋势如何?毛利率变化趋势如何?

公司的民用产品主要为片式钽电容器和单层瓷介电容器与薄膜电路。2019年公司总体营业收入84,404.17万元,其中高可靠产品收入占比接近90%,相比2018年略有提升。高可靠产品毛利率基本稳定,民品毛利率有一定的下降。

2、今年一季度公司业绩受疫情影响大不大?

第一季度受疫情影响,公司下游客户复工时间延迟,项目验收进度放缓,导致公司一季度的订单交付、验收等工作无法按期进行,第一季度业绩比上年同期略有下降,第一季度业绩预告数据显示归属于上市公司股东净利润预计同比下降10%~30%。但随着全国各地复工复产,公司也积极同客户单位联系后续订单安排,客户的总体需求并未下降,预计将来会逐渐恢复正常,对于全年的业绩没有影响。

3、公司固体钽电容跟非固体钽电容相比,技术差异在哪?固体钽电容营业收入和毛利率有所下滑的原因?

公司非固体钽电容主要为高能钽混合电容器,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,非常适用于航空设备中50ms断电延时的要求;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。公司固体钽电容器收入和毛利率没有增长的原因有以下几个方面:第一、公司固体钽电容器包含了民用片式

钽电容器，民用片式钽电容的毛利率相比高可靠产品要低，加上今年民用市场总体行业的原因，市场价格相对2018年略有下降；第二、高可靠专用市场今年对片式钽电容器和高分子钽电容器订单需求的增长低于非固体钽电容器；第三、因为今年公司推进质量管理体系建设，对固体片式钽电容器的出货节奏有一定影响。

4、公司对民用市场有怎样的发展规划？

2019年公司与民用市场客户进行过几轮资质审查，在民品方面投入较大，目前公司片式钽电容、单层瓷介电容器与陶瓷薄膜电路、环形器与隔离器三大类产品进入国内知名通讯行业公司的国产组件替换项目，未来公司也会把握市场环境变化给公司带来的发展机会，继续开拓民用市场的高端客户，包括前不久公司刚跟湘乡市政府签订了投资协议，在湘乡主要投资建设以钽电容为主的民用电子元器件的生产线。

5、公司应收账款较大，且应收票据占的比例也很大，公司有什么应对措施？

公司高可靠产品客户由于行业的特殊性，装备制造产业链很长，涉及整机厂、系统级供应商、模块级供应商以及其他零件供应商等不同层次的参与方，各个层次厂商间的交货验收程序也相对更为严格和复杂，因此货款的结算周期一般相对较长，从货物入库时计算，回款周期在12个月左右。加上公司也处于快速发展阶段，营收规模的扩大导致应收账款、应收票据同步增加，同时客户的付款方式也更多地选择用票据结算，所以应收账款特别是应收票据增长更为明显。关于公司的应收账款和存货的减值风险，公司采取的应收账款的会计政策比较保守，做好了减值准备。从我们客户群体来看，专用产品客户的信用较高，虽然应收账款较大，且回款周期较长，但发生减值的风险实际上是非常小的。