

证券代码：300398

证券简称：飞凯材料

上海飞凯光电材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2017年3月13日 14:45—15:30
地点	上海飞凯光电材料股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 JINSHAN ZHANG、董事会秘书兼财务总监苏斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司的 3500 吨光刻胶项目、3000 吨塑胶涂料项目已经建成投入运营。2016 年的年报显示，这两个产品的营业收入占公司的总的收入比例还较低。2017 年公司在这两个产品销售增长方面有什么举措和目标？</p> <p>答：公司光刻胶项目已经建成，部分投入运营，项目周期比想象中的长，进入市场的时间慢，所以在 16 年没有达到预期的结果，相信 17 年这些产品与 16 年相比将会有好的增长。</p> <p>2、公司外延收购了和成显示、长兴昆电、大瑞科技，进入了新的业务领域。这些新的领域是否能够和公司现有的紫外固化技术业务形成互补或者协同？形成 1+1>2 的效应？</p> <p>答：收购江苏和成显示是公司的一个部署，显示行业的市场空间非常大，液晶产品只是显示行业中的一个产品，希望通过收</p>

购和成显示切入显示行业。长兴昆电、大瑞科技的产品对我们来说是在原有领域新的产品，长兴昆电的产品是 EMC，大瑞科技的产品是锡球，公司在紫外固化光纤光缆材料以外，在半导体材料行业也有所布局，15、16 年我们的前五大客户中已有电子化学品产品的客户，在上述两个领域，虽然产品是新的，客户群不是新的，相信不需要增加过多的产品线、销售和客户服务队伍，可以形成 1+1>2 的效果，更快地提升业绩。

3、2016 年国际竞争对手大幅降价影响造成部分客户流失，产品价格下跌，导致主业营收同比下降 13%，毛利率下降 5%，公司有哪些积极的应对措施？“紫外固化光刻胶项目”何时能够达产？产品推广方面的激励措施？

答：主要是光纤光缆涂覆材料，国际竞争对手加大竞争力度，16 年业绩比 15 年有所下降，为此我们也有自己的应对措施，加强服务，增加产品的竞争力，开发新产品，希望通过这些措施可以把丢失的客户再争取回来。我们做了相应的部署和安排，有信心能够弥补去年在光纤光缆涂覆材料行业流失的市场份额。紫外固化光刻胶项目有很大的市场空间，能够用到的领域很多，但是更多的光刻胶项目是用在 LCD、TFT，在这个领域用到的光刻胶的量是最大的，市场也是最成熟的。希望通过显示行业的切入，对光刻胶的发展有更大的促进作用。光刻胶产品在其他行业比较分散，只有在显示行业比较集中，随着对显示行业的深入，我们有信心 TFT 光刻胶等在今后有更广阔的空间。

4、公司收购的和成显示业绩承诺 2017-2019 年扣非净利润不低于 0.8/0.95/1.1 亿元，2017 是否有望超预期的可能？公司收购大瑞科技、长兴昆电完善公司在封装材料领域的布局，与公司湿化学品的协同效应是否充分发挥出来？随着 5G 商用

化和“宽带中国”的展开，全球对于光纤的需求量会再度增大，公司作为光纤涂覆材料领域龙头，下游市场爆发可期公司的目标希望有多少的市占率？

答：根据和成显示的年报显示 2016 年业绩略超预期。和成显示半年报和年报相比，可以看出增长的势头不错。公司收购大瑞科技和长兴昆电是可以与公司的产品充分发挥协同效应的，收购这两个企业的初衷是与我们现有的业务模式互补。市占率是把双刃剑，市占率高意味着成长空间有限，这是不好的一面；如果下游市场有所增长的话就会水涨船高，这是好的一面。我们也在考虑平衡和优化。在光纤光缆涂覆材料市场，飞凯目前已经占有了较大的市场份额，如果还想占有更大的市场，难度会更大，但是要想保持现有的市场占有率，随着下游产业的增长，我们水涨船高再加上品牌还是有信心有能力可以做到的。

5、紫外固化材料是公司目前的主要产品，近几年市场占有率的情况，主要竞争对手，公司产品有何优势，目前公司具有的发明和专利能不能形成技术壁垒？

答：具体内容详见公司披露的年度报告。

6、3500 吨光刻胶项目投产后市场及效益如何？超纯氧化铝项目进展情况和市场前景怎样？

答：光刻胶项目在积极开拓市场，逐渐扩大销售。超纯氧化铝项目，从目前的市场情况看，受制于下游市场的不景气，所以我们对氧化铝项目的市场前景略微谨慎。

7、收购的和成显示目前国内的市场占有率多少，核心竞争力是什么，发展前景怎样？目前证监会核准收购的进展情况怎样？Oled 技术虽然目前还太成熟，但一旦成熟发展可能会很快，公司有没有在 oled 材料方面的布局 and 计划。

答：假设和成显示的产品仅在国内销售，粗略估计国内占有率在 6%到 8%左右，和成是国内本土最大的液晶提供商。从和成显示的客户来看，如京东方、华星光电、熊猫。我们对和成显示的核心竞争力很有信心。和成显示目前的市场占有率还不是很很高，有很大的发展空间。从国家的战略来看，国内对全球平板显示生产的提高，我们认为发展前景非常好。

公司目前还在等待证监会反馈的过程中。

我们非常关注 Oled 的发展，也在寻找合适的机会可以进入该材料领域。

8、公司这两年加大了研发投入，去年占营收的 9.69%点多，有没有新成果，成果转化方面情况怎样，未来几年有什么新增长点来确保公司的持续快速发展。

答：公司研发投入一直持续增长，一般我们公司的研发投入占营业收入的比例在 6%到 7%左右，由于去年的销售额有所下降，相对来说研发投入就有所提升了。另一方面，我们 16 年初搬进研发中心，研发中心也建成不久，研发方面投入的设备、人员较多，导致 16 年的研发投入占比较大。我们的长期目标还是要保持在 6%到 7%左右。新的研发成果有，但是转化为产品却要花很长的时间，性价比越高，审核要求越严格，转化周期也就越长，所以希望广大的投资者要有耐心，我们会持续不断的投资，也相信我们投入是有回报的。

9、请问公司是用什么措施来吸引人才、引进人才、留住人才的？

答：人才对公司今后的发展非常重要。飞凯品牌推广的难度不断加大，公司需要有专业背景、专业培训的人才加入，加快公司产品推广进度。从激励的角度，公司已实施第一期员工持股计划，今后会加大激励的力度，吸引人才，留住人才，同时加

强自身的规章制度和文化的建设。今天飞凯的开放日，也希望大家看到公司研发的硬件方面能够吸引人才。

10、飞凯现在正在业绩扩展的时期，可是人均销售额和销售人员数量都有所下降，这是为什么呢？

答：人员数量的下降是企业 and 个人的双向选择，也有公司内部优化的因素。人均销售额下降主要由于我们产品的下游客户比较集中，人均差旅费稳定，也存在公司加强费用控制的因素。

11、公司去年与一个涌泉亿信这样一个市值管理公司进行合作，目前的进展状况？子公司去年 12 月份有个高新技术认定，在 2016 年是否有扣税？没有减免的话 2017 年免的税是否在财报里要披露？

答：安庆飞凯获得高新技术认定，在 2016 年已经按照高新技术企业的要求缴纳所得税。涌泉亿信不是市值管理公司，目前尚无落地的项目，也不存在需要披露的信息。

12、第一，和成显示混晶的毛利率 15 年提升幅度较大，可能因为 TFT 的占比提升，请问除了这个原因还有没有其他的原因，如果有其他的原因，请问之后还有多大的提升空间？问这个问题主要是因为相比于默克等其他做混晶的国际龙头，他们产品的毛利率能到 70%，第二个问题，张总您刚才说我们在光刻胶、TFT 领域有更大的发展和应用，请问我们在这块有没有布局？

答：毛利率提升确实由于 TFT、LCD 占比提高，之后的毛利率提高是需要从上游寻找空间的，我们相信随着自己合成单晶的能力的提高、良率的提升，毛利率是可以提升的。默克有 70% 的毛利率，一方面，产品价格在市场上是最高的，我们与其竞争价格势必较低，会损失部分毛利率，另一方面，默克全球占

比很大，采购量大价格可能会好，对毛利也有很大的帮助，此外，规模化效应，成本、折旧随着规模的提高对产品毛利率也会有影响。飞凯一直在布局，成立日本孙公司，也是为公司在原材料、技术方面做准备。

13、公司未来的发展方向在电子材料、半导体材料、显示材料，今天在参观的时候看到了一些塑胶涂料这一块产品，主要使用在消费品上，想了解公司对紫外固化塑胶涂料项目的想法，公司还会不会继续推进以及未来的定位？

答：我们在推进，这一块的市场很大，一直在跟进，我们会继续加大投入，但这个产品的特点是打样频繁，是服务密集型的产品，需要研发、销售、客户服务不断跟进，所以要短期内扩大规模也是一个很大的挑战。

14、我们的主营产品光纤光缆涂料 16 年的毛利率下降了 4%左右，17 年这一块的价格变动是什么样的？毛利率是否有希望提升，对下游的需求这块您是怎么看的？

答：目前，对于公司光纤光缆涂料产品而言，去年第四季度原材料的价格大幅上升，这对我们毛利率的下降是有很大影响的。此外，我们的竞争对手大幅度降低产品价格，所以今年的毛利率从目前来看应该是不会提升太多，还是会有所下降的。下游需求方面从客户目前的反馈看，预计较 2016 年销售量有增量。

14、公司光纤光缆涂料产能是多少？和成显示的专利产品能否完全替代默克等国际企业，如果不是，能替代的比例多少？

答：关于光纤光缆涂料的产能，安庆飞凯已公示的产能是 1 万吨。和成显示的客户都有广阔的下游客户，可以看出和成显示的专利产品应该是经过检验的。关于和成显示的产品能否全部

	取代，我认为并不需要全部取代。随着和成显示产品市场份额的提高和中国 TFT 面板市场的提高，市场前景相当不错。
附件清单(如有)	调研名单
日期	2017 年 3 月 13 日

附件：调研名单

序号	调研机构名称	调研人员
1	长江证券	施航
2	个人	周家宝
3	个人	戴国珍
4	弘茗资产管理有限公司	陆恺华
5	个人	李凌
6	东方财富	张晨
7	深圳市新思哲投资管理有限公司	李敏生
8	个人	朱新铎
9	尚雅投资	成佩剑
10	中信建投	周紫光
11	个人	徐峻
12	东北证券	李楠竹
13	上海恒复投资管理有限公司	刘强
14	上海恒复投资管理有限公司	黄裕金
15	华泰柏瑞基金	姚晨飞
16	兴业证券	王云骢
17	个人	李建宇
18	中银国际	王海涛
19	广发证券	郭敏
20	光大证券	张恋
21	光大证券	胡亦非
22	国金证券	霍堃
23	上海磐厚资本管理有限公司	周俊
24	上海磐厚资本管理有限公司	邓天
25	红塔证券	俞海海
26	齐鲁证券	程枫
27	弘茗资产管理有限公司	姜洪锋
28	弘茗资产管理有限公司	周鋈亮
29	中信建投	李永磊
30	远东宏信有限公司	唐波
31	深圳民森投资有限公司	孙景开
32	上海证券	洪麟翔
33	光大证券	张紫桐
34	个人	徐一魏
35	海通证券	刘海荣

36	金元顺安基金	刘梦杨
37	铅领资本	王华
38	东吴基金	吴昌柏
39	马金麟国际投资管理（深圳）有限公司	马勇
40	个人	黄欢
41	国泰君安证券	王女士
42	国泰君安证券	孟敏
43	个人	孙亮
44	个人	戴新
45	个人	张子阳