

广东生益科技股份有限公司

投资者现场接待日活动会议纪要

一、接待日基本情况：

（一）活动时间：2019年8月15日（周四）14：30~17：30

（二）活动地点：广东省东莞市松山湖高新技术产业开发区工业西路5号松山湖办事中心二楼阶梯培训室

（三）接待人员：公司董事长刘述峰先生、董事会秘书唐芙云女士

二、接待日主要内容纪要：

（一）公司董事会秘书唐芙云女士主持本次投资者现场接待日活动，并对公司2019年半年度主要情况进行了回顾。

（二）问答环节

随后，出席活动的投资者就其关注的行业发展状况、公司战略及经营情况等问题与公司董事长、董事会秘书进行了充分的交流和沟通，主要内容记录如下：

1. 从2018年起，公司的产品结构进行了优化，如在高频高速和汽车领域的布局，都有很好的进展，请问公司的战略定位这样？

答：第一，公司每5年制定未来发展战略，现在正在制定下一个五年战略，可以肯定的是公司下一个五年战略仍然是做强做大覆铜板主业，根据我们对全球未来电子工业发展的总体预测，以及过去5年和再往前10年、15年的发展轨迹，预测未来PCB和CCL的发展速度，总的增长率是多少，据此推算出行业产能未来将达到的水平，从而确定公司在CCL行业的占有率水平，公司占10%-12%，未来我们需要确保占有率不变，基本保持全球前三名的地位不变，由此推算公司的总体产能需要扩产多少；第二，我们对公司的定位是成为全球PCB客户优选的供应商、成为全球主要终端用户综合解决方案的提供者。

公司的产品基本覆盖全部系列，技术跨度大，非常全面，市场覆盖面广阔，当某一类产品、某一个市场变化而出现重大波动时，我们可以调整，所以，公司订单比较稳定，很少出现大起大落的情况，缺点是不够精细，这是我们需要去弥补。

2. 公司对生益电子的未来定位和规划是怎样？

答：生益电子的历史复杂，公司因特殊原因收购了生益电子，定了五年目标，生益电子

超额完成每个目标，虽然经过多重变动，但因为底蕴好，所以，一旦有了很好的机制，他们能在很短的时间发展起来。生益电子有很好的品质文化，行业的技术水平较高。因为生益电子东城工厂已不能再扩产，另外，需要转移万江工厂的产能，所以，从 2018 年开始，生益电子管理层先后对江西、湖北及广东的很多地方进行实地考察，最后选定了江西吉安，项目建成后，将提升生益电子的接单和盈利能力，它未来定位基本是做中高端产品。我们希望生益电子能很好发展，也希望它能为公司带来很好的回报。

3. 2019 年上半年覆铜板的情况同比变动怎样？

答：具体数据请详阅半年度报告，关于上半年覆铜板的市場情况，一季度市場情况不好，是延续去年四季度的市場趋势，往常四季度是旺季，会一直延续到次年的一季度，但去年四季度反常，行情不好，一直延续到今年一季度，所以一季度利润一般，直到今年二季度开始，销售开始增长，当然，从宏观来看，大家都评价今年二季度不好，整体是不好，但我们公司还可以，另外一个因素是，原材料价格下降，相对而言公司的产品价格降价幅度较小，所以，今年一季度营业额与同期相比稍下降，二季度营业额略有增长，利润上涨，主要是因为二季度市場较一季度好，产品价格下降的幅度得以控制，而材料成本下降，所以毛利率提升，使得利润增长。

4. 公司对今年三季度、四季度及明年的市場需求和价格判断怎样？

答：我个人对公司三季度比较有信心，其实行业对三季度市况判断的分歧比较大。从业务实际看，我们开工还不错，从宏观看，中美贸易争端没有结果，这个因素会不断影响和冲击大家的信心，本来三、四季度是我们的传统旺季，很多公司的习惯做法是会下大量库存订单，以应对销售旺季，但因为中美贸易问题，我们明显看到库存订单少了，大家的信心不足，所以，从宏观经济上看，未来似乎不是很好，但从行业上，目前从订单上看，市場确实好起来，其中是包括了 5G 的溢出效应，今年年初，prismark 在 CPCA 大会上做出分析，认为今年全面都不好，只有 5G 好，而且只有中国的 PCB 工业是受益者，我也同意这个观点，我们看到 5G 带来的溢出效应，会带来很多其他方面的需求，表现在一些订单满的优质 PCB 公司，会流出一些订单，从而让一些订单不好的公司好起来，另一方面是，5G 会带动未来应用产品的需求，所以，我个人对三季度非常有信心，但四季度及明年就不好判断。

产品价格的变动要依需求而定，公司若需要保持市場的占有率，就仍需要扩产。

5. 生益电子三期的进展和技改情况怎样？

答：生益电子三期产能在 2019 年上半年未释放，基于现在的基础，三期产能全部释放后，今年会增加 20%左右的产能。若产品技术复杂，升级产品结构，产能就会减少，另外，会配套相应的设备，会根据产品的技术需求，持续进行设备改造升级，这些技改可以看成是配套。

6. 吉安生益电子明年投产后会对生益电子造成盈利压力吗？

答：会增加固定资产摊销。PCB 主要看两条：技术和管理水平决定 PCB 公司的盈利，我对生益电子这两方面的水平很有信心。技术好，就能接到其他人做不到的单，议价能力就强；管理好，则报废率低，就会赚得比其他人多。技术要看主要参数，如同同一面积上的孔、线宽、线间距、层数、孔径比等等。

7. 覆铜板和线路板在终端的议价能力如何？公司国产替代方面的规划怎样？

答：在国内能做五大通讯厂商（华为、中兴、诺基亚、爱立信、三星）5G 设备板的公司基本不多，虽然 pcb 厂家很多，但能做好的不多，所以，pcb 厂家的议价能力比较强。这些大公司也在寻找能够完成订单的公司，所以目前的价格还不错。5G 的需求刚起来，以后的需求会更多，不敢说价格很高，但一定是合理的价格且会维持比较长的区间，除非新进来很多竞争者，但是这些板子有很多特殊的规定，所以短期内新进竞争者不多。

关于国产替代在目前国际化背景下，供应链谁也离不开谁。我们只能说如果外国不卖某些产品给中国，我们是可替代，但如果外国人肯卖，公平交易会更好一些。美国、日本在尖端产品方面是领先者，很多领域我们和他们有一些距离，我们仍在追赶，目前对我们来说这是个机会，这可能是大趋势。但现在还没有到进口替代或者全面替代的这一天。

8. 目前对封装板、高频高速板、汽车专用板等规划情况如何？

答：封装板分为四大类，第一类芯片是卡类，像 ETC 卡，装在汽车上，这种卡是用载板，还有别的板子也可以用于这方面，卡类所有的产品我们都有；第二类芯片主要是发光二极管，LED 封装之类的，主要要求是耐高温，把高温热散掉，虽然其实这块板不复杂，以前是由日本公司垄断，要求长时间不变色、不出问题；第三类应用在存储器，memory 上面，我们也有在推广；第四类是最高端的，封装处理器，目前理论上我们开发出来了，但是我们需要投资专门的工厂来做，这个工厂和现在的工厂差距很大，虽然现在的工厂可以做，但是

废品率高一些。

高频板，有 PTFE、碳氢、PPO 等体系，我们这些系列都有，自动驾驶汽车用的 77G，是用 PTFE 体系，我们都有技术储备。

高速板分了很多等级，一般用标杆公司松下的 M 系列形容，如 M4、M6、M7 等，这些系列我们公司都有对应的产品型号。

汽车板分为五大类，我们基本齐备，一是舒适驾驶用的，比如电窗、空调控制、自动调节座椅等，主要要求可靠性；二是生命系统，比如引擎、刹车、齿轮箱、ABS 等，这部分安全等级要求最高；三是新能源，动力和散热，需要用到高导热材料；四是自动驾驶，接收卫星信号、雷达感应器等，要用到很多感应器，需要用到射频材料；五是车载通讯，对可靠性要求更高。

9. 哪些产品需要单独设置产线？

答：理论上，封装基板，就是 CPU 系列的，需要专门的工厂，卡类的封装，片状和卷状产品配置不一样，需要专门配置，生产工艺和装备是有差异的；高频材料需要设专门工厂，特别是 PTFE，需要配置 400 度高温压机，需要特殊高温油，运营成本高；其他的产品可以替换，但会影响到产能。

10. 特种材料的分类、储备和价格怎样？

答：高频主要分两大类，PTFE 和碳氢，广东每月大概有 6-8 万平方米的高频板产能，加上南通厂规划的 150 万平方米，产能配置能满足需求。今年，碳氢的需求比较大，和 5G 的关系比较大。高速产品，今年增长比较大，现有产线都可以做。

11. 生益电子的价格同比增长 50%以上，未来产能释放是否有瓶颈？

答：预计明年跟 5G 相关的产品是增长的，中国推出 5G 是最快的。生益电子价格可能没涨那么多，生益电子的产品价格提升，主要是因为 5G 产品的上量，很多特殊工艺把生益电子的平均单价提高。现在它们产能比较紧张。我们在生益电子基本履行董事的职责，比较少关注他们的经营细节。

12. 公司如何走高端化路线？研发体系配置如何考虑？

答：以前公司的战略是“做大做强”，现在是“做强做大”，公司已经能进入做强的行列，

现有技术积累我们是不可能根据市场热点切换产品的，比如我们研究 PTFE、碳氢的工程师已经研究这些技术超过 20 年，因为我们很多年前就看到，这些特殊材料一定会用到。

从技术和生产上讲，会碰到很多问题，不断完善我们的技术；销售手段方面，在十年前公司成立市场部，他们都是工程师。之前我们都是仅仅满足 PCB 的要求，但随着技术的发展，终端也有很多要求。所以从战略上看，我们希望成为终端解决方案的提供者，不是只提供给 PCB，需要了解华为、中兴等终端需求是什么。成为终端解决方案的提供者，决定公司未来是否成功的关键。

13. 市场部运作与考核怎样？

答：市场部与重要终端研究所保持联系，获取未来设计产品的参数和想法，转换给研发部门，匹配技术路线，如果和技术发展预判吻合，就进行立项、研发、验证、定型、转化为产品，公司有一整套的绩效评价体系。

14. 国内 FCCL 的发展如何，与日本厂商的差距如何？为什么公司只向生益电子下实验板？订单可见度如何？

答：软板这个领域，日本是绝对翘楚。目前中国 FCCL 的技术水平与日本差距非常大，可能只有在手机领域可以追赶。

快件公司的装备和技术水平，未必能做得了高端产品或新品，另外，有些需要真正在生产线上做，才知道真正的表现如何，当然，我们也有不少实验板是下到快件厂。

市场可见度跟一季度相比，传统汽车订单、国产手机相对好转，日用消费品方面，空调需求提升。

15. 覆铜板上半年价格下滑，公司毛利率提升的原因是什么？

答：从去年下半年公司产品价格小幅下降，毛利率的提升主要是原材料成本及单位制造成本控制得比较好。普通 FR4 的毛利率没有上升，但是占比有一定程度的下降。

16. 公司 FCCL 的进展？

答：公司的 FCCL 慢慢在好转。公司收购的韩国 LG 亚胺化生产线，购买了整条生产线、专利和全套工艺技术等，将会大大提升公司软板的实力。

17. 苏州生益今年的利润下滑很多，具体是什么原因？

答：主要是因为去年苏州生益有一笔 6000 多万的非经常性收益，经营情况没有大变化。

18. 高速板应用情况怎样？

答：高速板的主流应用只要是服务器，去年增长很快，今年放缓，也许随着 5G 的放量，服务器会有增长。

19. 高频板的结构占比如何？

答：目前还没有相关的统计数据，公司覆铜板每个月产销 600 多万平方米，高频高速材料相对占比还很小，对我们的经营没有那么敏感。

20. 公司处于加速期，如何对生益电子管理层和公司管理层进行激励？

答：根据东莞实行的倍增计划，生益电子是其中之一，有政策鼓励，另外，生益电子的管理层均有持股，还有，计提一定净利润比例的奖金和业绩激励；生益科技的激励主要有股权激励计划、业绩激励基金和奖金。

21. 未来毛利率的展望如何？

答：毛利率跟调整产品结构有关，若能成功调整产品结构，高端的占比提高，会一定提升毛利率，另一方面成本的控制也会影响毛利率。

22. 5G 能否提升消费电子需求？

答：5G 的实施能带动很多的应用领域，5G 不是简单的通讯，它是大于 4G20 倍信息量和一个低延时的大平台，曾经有专家说过：4G 改变生活，5G 改变社会，未来在 5G 的大平台上将会出现更多创新。

（三）参观环节

交流会后，部分投资者参观了公司生产线。