

厦门弘信电子科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

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		
参与单位名称及姓名	长江证券 蔡少东、杨洋、冯源； 广发基金 观富钦； 金鹰基金 吴海峰； 固禾资产 纪双陆； 长安基金 刘嘉； 开源资管 詹世乾。		
时间	2021年9月28日 16:00-18:00	地点	荆门弘毅公司会议室
接待人员	公司副总经理：苏晨光先生； 荆门工厂厂长：刘大升先生； 荆门工厂外联总监：彭林先生。		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司副总经理苏晨光先生及荆门工厂厂长刘大升先生带领投资者参观了荆门工厂，向投资者介绍了公司发展历程及在消费电子业务、动力电池业务及其他业务等各领域的经营现状及发展规划。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司原来软板只有翔海工厂，经营业绩不大稳定，现在荆门等新工厂投产后，如何分工定位？</p> <p>答：一直以来公司市场能力强，翔海厂作为过去唯一的软板制造基地，生产产品种类多，导致产线切换频率特别高、成本大、效率低，且翔海厂持续投入设备国产化研发，不同代系设备同时用于生产，客观上加大管理难度。此外，设备国产化替代研发虽使得公司形成独特的设备优势，但也导致翔海厂成本费用高。加上厦门工厂员工成本高等原因，翔海厂在盈利能力上弱于对手。</p> <p>公司近两年来坚决在异地（荆门、鹰潭）构建专业化工厂，随着新基地的启用，翔海厂开始腾笼换凤，未来翔海厂产能部分定位于孵化具</p>		

备市场前景的消费电子类潜力项目，待项目成熟后移至荆门及鹰潭等专业工厂，释放制造利润。同时，翔海厂大部分产能将改造为动力电池配套工厂，大力发挥距离大客户近的地域优势，拥抱发展新机遇。

2、公司荆门工厂投产以来，经营表现如何？未来布局？

答：荆门工厂目前以生产传统 LCM 为主，荆门工厂投放了翔海厂摸索成熟的最新一代全套设备，具备自动化程度高、生产效率高且投入小的优势、空间布局优势、用工优势等优势，在良率、单位制造成本、人均产值等方面表现优异。荆门工厂未来将快速提高 OLED、穿戴、终端等高价值业务比重，由此带来荆门工厂产品单价、利润率的进一步提升。

3、公司对荆门工厂未来经营有何展望？

答：荆门工厂已形成内资 FPC 行业中表现优异的制造水平，是未来公司消费电子业务的核心基地，在传统 LCM 业务已持续创造行业领先的生产指标的基础上，未来随着 OLED、穿戴、终端等高价值业务比重提升，产品结构优化后量价都将更大提升。

4、动力电池为什么要使用软板？

答：软板作为动力电池 BMS 的神经系统，具有采温、采压及过流保护等作用，软板方案具有更好的保护、更小的空间、更小的重量、更高的装配效率、更好的一致性等优势，因此目前新出的新能源汽车中，软板已成为主流电池配套方案。

5、动力电池配套软板市场的竞争格局是怎样？车载软板订单与消费电子软板相比，有何不同点？

答：新能源是国家战略，供应链国产化能确保供应链安全。内资供应链同时具备成本优势，因此以公司为代表的在产能、品质和技术方面更有保障的内资头部企业更有机会获得市场机会。

车载电子对供应链要求高、门槛高，一旦打入供应链供应具体某款产品，就要保持生命周期内长期供应，订单比较稳定。

6、公司对动力电池软板业务有何展望？

答：我们认为不同于消费电子时代日、韩、台 FPC 企业占据市场主要份额，动力电池配套软板是内资头部软板厂的重大历史机遇。目前动力电池软板产能缺口大，市场需求空间大。公司高度重视该机会，并坚决付诸行动以迅速抢占市场先机。

7、除翔海厂及荆门厂外，公司其他工厂的发展规划如何？

答：除翔海厂及荆门厂外，公司其他工厂的发展规划如下：

翔岳厂将建设成为多层板专业工厂，随着多层板良率显著提升，多层板未来将成为公司的业务增长点。

翔虹厂将建设成为车载智能化孵化工厂。除动力电池外，车载智能化系统也存在大量的软板需求。而翔虹厂拥有大量车载资质，专注车载显示配套、车载传感器、灯光系统等综合业务，有机会进入快速成长。

鹰潭厂作为软硬结合板专业工厂，自软硬结合板业务从江苏整体迁移后，现处于业务导入阶段，重点满足手机及车载摄像头、TWS 耳机及医疗、工控等高端需求，在产能爬坡完成后，有望形成新的盈利增长点。

瑞湖公司作为柔性传感器专业方案公司，除了批量供货给头部客户 TWS 耳机、电动牙刷及高端家电外，在笔电触摸板等产品领域有较大量产机会。柔性传感器产品盈利能力强、潜在市场空间大，有机会成为快速的盈利增长点。

8、与同行业其他公司相比，弘信有何竞争优势？

答：与同行业其他公司相比，弘信具有多年研发形成的设备及技术积累，弘信是国家企业技术中心，公司的“柔性印制电路板智能工厂”荣获国家智能制造示范项目，系业内少有获此殊荣的企业。公司多年积累形成深厚的客户关系成为公司业务开拓的有力保障，此外集团旗下多家专业化工厂统一采用集团采购平台，通过集合采购，形成规模优势，获得强大的议价能力。弘信在技术、客户资源、采购资源等方面均有较强的竞争优势。

	接待过程中，公司与投资者进行了充分的沟通与交流，并严格按照公司《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	2021年9月28日