

证券代码：603267

证券简称：鸿远电子

北京元六鸿远电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	方正证券 鲍学博 长城财富 药晓东 华创自营 黎泉宏 天风证券 刘明洋 中金公司 刘中玉 广发证券 曹一凡 华泰证券 朱雨时 招商证券 战泳壮 中泰证券 方城林 长盛基金 滕光耀 天弘基金 杜田野 文博启胜 冯天佑 中信资管 杨晓宇 鸿涵投资 呼振翼 阳光资产 樊艳阳 兴业证券 石康 嘉实基金 李帅 国泰君安 王睿 中信证券 陈卓 中航基金 杨中楷 陈周飞 太平洋证券 刘倩倩 瓴辉战略投资 杜婷婷 亚太财险 韩慧 朱军宁 煜德投资 李贺 管俊玮 浙商证券 王华君 王洁若 民生证券 孔厚融 杜龙文 东北证券 王凤华 要文强 刘青松 首创证券 黄怡文 郭祥祥 戴晨
时 间	2022年04月07日 下午 14:00-15:00
地 点	北京大兴国际机场木棉花酒店一层礼贤厅
上市公司接待人员	副董事长郑小丹 财务总监李永强 董事会秘书 邢杰 董事会办公室副主任 单思齐等
投资者关系活动主要内容介绍	接待过程中，公司接待人员与来访投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照相关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。 公司董事会秘书邢杰女士主持会议，对参加公司本次 2021 年报交流会人员表示热烈欢迎，感谢各位对公司一直以来的关心、信任和支持。并宣读了本次会议期间的注意事项。会议主

要内容如下：

一、公司副董事长郑小丹女士介绍 2021 年经营情况和 2022 年经营计划

1、2021 年经营情况

2021 年度，公司实现营业收入 24.03 亿元，较上年同期增长 41.36%，其中自产业务实现收入 13.48 亿元，较上年同期增长 52.07%；代理业务实现收入 10.43 亿元，较上年同期增长 29.13%。公司实现归属于上市公司股东净利润 8.27 亿元，较上年同期增长 70.09%。

2021 年度，公司整体毛利率 51.29%，同比增加 4.69 个百分点。自产业务毛利率 80.83%，同比增加 0.93 个百分点，代理业务毛利率 13.14%，同比增加 3.06 个百分点。

公司以北京、苏州、成都三大实体基地进行布局，北京基地主要围绕特种瓷介电容器、滤波器等产品进行研发和量产；苏州基地募投项目整体完成建设，进一步提高了公司产能；成都基地围绕微波模块、微处理器等新的产品开展产品研发、市场拓展。

（1）报告期内，公司持续进行研发投入，研发费用 8,064 万元，较上年同比增长 78.68%。

公司在高可靠领域，自主研发了大功率射频微波多层瓷介电容器、交流滤波器、滤波器组件、定制化滤波器等新的产品，并已实现量产和供货。同时，单层片式瓷介电容器通过 QPL 认证。在民用领域，开发了民用单层芯片电容器、多层芯片电容器，完成了民用高 Q 多层瓷介电容器的开发。

同时，向上游原材料进行延伸，重点开发了瓷介电容器用的瓷粉，已经开发出几十种瓷粉配方，其中高频微波瓷料已用于射频微波电容器产品生产。自研瓷粉性能更优，可不断迭代，自主可控。

(2) 报告期内，公司首发募投项目已建设完成，电子元器件生产基地项目和直流滤波器项目生产能力已达到预期可使用状态，实现了公司核心产品产能的扩充，为实现核心产品从材料到产品的全面系列化、国产化、产业化奠定基础。

(3) 成都公司 2021 年开始初建，目前处于产品研制、产线建设以及市场拓展的阶段。

2、2022 年重点工作

(1) 产业布局方面

北京基地重点围绕瓷介电容器、滤波器研发及小批量生产、陶瓷材料及产品进行布局，在细分领域中做到“精、专、强”。

苏州基地重点围绕多层瓷介电容器（MLCC）、滤波器等产品进行布局，加速产能提升以及产品全面系列化、国产化、产业化建设进度。

成都基地围绕微波模块、微处理器等产品进行布局，加快新品研发及量产的速度，向电子元器件产业链下游进行拓展，实现产品多元化。

(2) 新品研发方面

瓷介电容器：加大高可靠多层瓷介电容器的研发投入，扩展大功率射频微波瓷介电容器产品系列；开展车规级 MLCC 研发；研发超低 ESR（等效串联电阻）的射频微波瓷介电容器（满足 5G 发展）；在单层电容器的重点开发阻容网络产品，提升器件的集成度。

滤波器领域：推进小型贴片滤波器的研制定型。针对交流滤波器、滤波器组件产品进行研发以满足客户使用的系列化要求。加快电磁兼容实验室的建设，提升电磁兼容技术能力的同时为客户提供电磁兼容测试服务。同时，围绕产品小型化、贴片化、复合化、平台化等在 2022 年展开工作。

瓷粉方面，重点围绕瓷介电容器产品研究开发，包括高稳

定性微波瓷粉、介电常数谱系化瓷粉等，深化原材料自主可控。

(3) 人才方面

在人员方面，内部培养与外部引进相结合，并持续引进高端技术、管理人才，人才是未来的生产力，公司会不断加大对人才方面的投入。

(4) 代理业务

深化合作、持续引进新品牌、新产品。加大引入主动元器件的力度，逐渐向高附加值的产品领域发展；同时，挖掘新兴行业与市场，重点布局 5G 通讯、汽车电子、物联网、人工智能等领域，在扩大收入规模的同时，努力提高代理因为利润率。

(5) 公司将持续降本增效，提升管理效能。

二、提问和交流环节

1、请介绍一下公司自产业务前五大客户情况？

2021 年，公司自产业务前五大客户较 2020 年没有大的变化。航天科技集团 21.4%、航天科工集团 21.1%、电子科技集团 11.6%、航空工业集团 11.1%、兵器工业集团 5.8%，前五大客户合计占公司 2021 年自产业务收入 71%。

2、请介绍下成都基地业务情况？

成都基地主要产品有微波模块、微处理器等，产品主要应用于高可靠领域。成都公司通过引进拥有研发实力、客户基础的团队进行建设和拓展，目前在产品研发、产线建设以及市场拓展阶段。

3、公司 2021 年第四季度较第三季度营收减少的原因？

我们从单季度业绩走势来分析，2020 年二季度之前，公司往年四个季度的营收较为均衡，不存在特别明显的季节性特征。从 2020 年二季度开始，受多种因素影响下游需求突然放量，公司交付提速，业绩自 2020 年二季度开始快速增长，这一轮订单

放量一直持续至 2021 年二季度。尽管公司已经提前扩充产能，但当去年下半年下游客户产能出现短期不足时，公司订单及交付节奏受到影响，反映在业绩上即是环比下滑。

4、公司 2021 年存货较多原因？

公司存货从 2020 年末 2.1 亿元到 2021 年末 4.1 亿元，增速较快，期末瓷介电容器库存量 5.79 亿只，八成左右是民用产品、两成左右是高可靠产品。

2021 年库存量的增长一方面，公司业务规模扩大需要增加高可靠产品库存从而更好地满足客户对高可靠产品快速增长的需求；另一方面，公司募投项目的投入使用极大提升了瓷介电容器的产能，使得民用瓷介电容器的产量较上年同期大幅增加，但由于客户的产品验证周期较长而使得销售通常滞后于产量的提升。

5、自产业务行业竞争格局情况？

MLCC 高可靠领域多年来市场格局较为稳定，除本公司外，主要还有成都宏明和火炬电子。高可靠产品客户对于产品质量、可靠性要求严格，同时需要一定的供货历史，装备定型后一般不会更换供应商，所以进入需要一个长期积累的过程。

6、公司除 MLCC 产品外，其他产品及业务横向拓展进展情况？

（1）高可靠领域

公司面向高可靠领域，自主研发了大功率射频微波多层瓷介电容器、交流滤波器、滤波器组件、定制化滤波器等产品，进一步丰富了产品品类，产品已实现量产和供货。同时，公司持续开展高可靠技术攻关，其中单层片式瓷介电容器通过了 QPL 生产线认证，为高可靠领域应用奠定了坚实基础；射频干扰滤波器宇高技术攻关项目已进入验证阶段。

（2）民用领域

公司完成了民用高 Q 多层瓷介电容器的开发，并在高可靠单层瓷介电容器、金端多层瓷介电容器的技术基础上开发了民用单层芯片电容器、多层芯片电容器。通过这些产品组合，可提供整体的射频微波类电容器应用的解决方案，主要应用于射频功放设备、射频功放芯片、光模块、射频微波组件等方面，持续向 5G 通信、轨道交通、医疗电子等高端民用领域推广。

7、公司除了 MLCC 外，还有瓷粉、滤波器和其他高端业务，这几块业务发展是否区分优先级？公司有购买国瓷瓷粉吗？

没有优先级之分，都是往上下游延伸，已经做了多年的工作，并不是公司上市之后才去投入资金做，例如滤波器产品是已经研发出来的成品，现处于拓展市场的过程中，后面的投入主要是市场开发阶段、新品研发费用等。

公司购买过一些国瓷的瓷粉，但量不多。

8、公司在民用高端领域计划？

自产民用领域，一方面，公司将以射频微波类电容器、单层瓷介电容器等为核心产品，持续进行高端民用产品的研发投入，完善产品系列，提供专业化、合理化的应用选型方案，瞄准 5G 基站、通信、轨道交通、汽车电子、医疗等领域，加大与客户合作深度和广度，同时扩大产品认证的范围，为公司拓展高端民用领域市场奠定基础；另一方面，民用普通的 MLCC 定位于中高端产品，准备进入车规级市场，现在我们在按照车规的标准在进行试生产阶段。产品体系目前在试运行阶段，计划今年完成车规体系认证。

9、公司自产 MLCC 为何定位在民用高端领域？

公司把自产 MLCC 定位在民用高端领域，主要在于公司一直在做高可靠产品，从产品设计、工艺技术、质量控制、内部管理等方面有丰富的经验积累，车规类产品的一些要求以及客户认证等方面与高可靠产品相类似。

10、自产业务客户订单交付周期是怎样的？一般客户提前

多长时间下订单？

公司自产业务产品平均交付时间是 2-3 个月，公司备有大量的库存以满足客户的需求。同时，客户与公司经过多年合作，熟知公司的交货进度，所以一般客户不会提前很久去下订单，客户通常按照其生产计划节奏下订单，公司会按照客户要求的时间进行交付。

11、公司 2022 年一季度情况以及 2022 年的整体规划、展望？

关于一季度的情况，公司 4 月底披露一季报，具体数据及情况请大家关注一季报。

公司自产业务会依托对瓷介电容器产品技术的积累向电子元器件等产业链上下游进行拓展，努力做到原材料自主可控、产品多元化，不断提升公司的核心竞争力。公司的代理业务要以政策为导向，以市场为牵引，聚焦产品优势，拓展新兴行业与市场，逐步做大做强，在扩大收入规模的同时，努力提高利润率。

2022 年公司管理层将通过强化组织能力建设、加强科研创新力度、积极开拓市场、提升企业管理水平等方面的举措，努力实现全年经营业绩的稳定增长。

12、公司自产产品降价情况如何？

公司自产业务产品均价比较稳定，降价是在有量的前提下，高可靠领域的客户更多关注的是产品的质量可靠性、产品的交付时间、产品技术支持与服务等。对批量大的订单给予一定的优惠也是合理的、是双赢的。

13、滤波器的进展情况及规划？

2021 年，公司自主研发了交流滤波器、滤波器组件、定制化滤波器等产品，并实现了量产，主要客户为航天、航空、兵器等领域。

	<p>2021 年度滤波器实现营收 1,979.77 万元,同比增长 81.79%。</p> <p>公司滤波器产品已基本覆盖目前电源用抗干扰滤波器的类型，产品性能优异，质量可靠，多款产品可以替代进口产品。研发团队在解决电子设备的电磁兼容性方面具有丰富的案例经验，掌握“滤波器小型化的设计和装配技术”，具备一对一，定制产品开发服务的能力，公司作为主要供应商参与起草的宇航标准，有助于航天科技集团滤波器选型，起到统型和引领作用。</p> <p>2022 年，公司将持续推进小型贴片滤波器的研制定型。针对交流滤波器、滤波器组件产品进行系列化扩展。在深入进行滤波器产品研制的同时，加快电磁兼容实验室的建设，进一步提升电磁兼容技术能力，为客户提供电磁兼容测试服务。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 04 月 07 日