

证券代码：300852

证券简称：四会富仕

四会富仕电子科技有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天弘基金 张磊 永盈基金 任桀 长盛基金 汤其勇 诺德基金 尹旻 利幄基金 孟舒豪 环懿投资 曹飞 泓德基金 孙淼 和谐汇一 章溢漫 海通资管 童胜 百年资管 冯轶舟 东兴证券 林彬 光证资管 李行杰 东方自营 曹伏飙 中泰证券 刘博文 王芳 明曜投资 罗天艺 交银施罗德 于畅 德华安固人寿 吴凡 生命保险 黄进 标朴资产 周明巍 太平基金 许杨洋 平安基金 张文君 人保养老 颜世琳 沅杨投资 丁凌霄 盘京投资 王莉 上银基金 金惠军 中金资管 杜渊鑫 国联证券 熊军 南方基金 朱茺扬 吴春林 郑晓曦 嘉实基金 陈俊杰 陈永 北信瑞丰基金 石础 于军华 孙程 中庚基金 张传杰 陈涛 刘晟 恒越基金 赵炯 冯峻瑒 张蓉蓉 源乘投资 胡亚男 苏柳竹
时间	2022年6月28日-2022年6月30日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 黄倩怡 证券事务代表 何小国

投资者关系活
动主要内容介
绍

Q1:公司 PCBA 五期工厂已经试产, 能否带来较大的业绩增量?

答: 公司 PCBA 工厂定位是为有需要的客户配套, 增强与客户的合作黏性, 助力 PCB 订单的导入。目前主要采用客供料的方式, 公司仅收取一定的加工费, 短期对业绩的贡献较小。

Q2:公司汽车板主要以日系丰田、本田、日产等为主, 但上述车企销量下降明显, 对公司汽车板订单是否有负面影响?

答: 公司汽车板营收占比约为 20%, 下游客户数量较多, 订单集中度不高, 汽车板订单暂无明显转弱迹象。公司高度重视汽车智能化、新能源化给 PCB 行业带来的增量机遇, 未来会着力开拓汽车电子领域, 扩大汽车电子的市场份额。

Q3:公司产品有用于医疗领域吗?

答: 公司已通过 ISO13485 医疗体系认证, 出于对安全性和有效性的考虑, 医疗器械行业对 PCB 的高可靠性、安全性、环保有较高的要求。公司生产的医疗器械 PCB 以小批量为主, 应用于以日系客户为主的高精度扫描仪、分析仪器等。

Q4:公司日系和国内客户拓展情况怎样?

答: 公司在日本设立了合资公司加大开拓日系客户的力度, 随着疫情的好转, 公司也将参加日本即将举行的电子专业展等, 继续深耕日系市场, 壮大公司在日系市场的影响力。

公司以“先让客户成为用户”为指导精神, 通过技术的创新和效率的提升, 降低成本, 积极开发国内客户。国内客户营收占比同比有所增长, 除工业控制、汽车电子等领域客户外, 今年也切入了光伏等新能源领域。

Q5:公司的增长主要来自于下游哪些领域?

答: 公司的增长主要为工业控制和汽车电子两大领域, 合计占营收比例约 80%。工业控制方面的主要客户均为日系行业领先大公司, 如欧姆龙、松下、日立等。客户体量较大, 事业部众多, 公司在其中的占比仍有较大提升空间。随着与存量客户合作的深入, 以及国内工业控制客户的增加, 公司来自于工业控制领域的订单稳步增长。

汽车电子下游应用以传统车为主, 目前也在大力开拓新能源车领域, 如传感器、激光雷达、充电桩、高精度定位等产品, 但目前收入占比较小。随着公司汽车类客户的增加, 产品线也在往高附加价值产品不断拓展。

Q6:公司以外销为主, 汇率波动对公司的影响有多大?

答: 公司外销收入占比约 60%, 主要以美元计价, 汇率波动会对公司业绩产生一定影响。

Q7: 疫情对公司的影响?

	<p>答：公司地处珠三角较偏僻的广东省肇庆市，人员流动较少，自疫情爆发以来，公司未因疫情停产。今年年初，受香港疫情影响，切断了港车渠道，使得公司外销运输成本有所上涨。随着疫情恢复稳定，在当地政府的大力支持下，6月底公司重新开通了港车运输，对公司运输成本及客户交期有正向影响。</p> <p>上海疫情导致的华东部分客户生产停滞、出货积压等现象，现已基本恢复正常。</p> <p>Q8：公司未来展望？</p> <p>答：公司未来仍将坚持以高品质为特色、中小批量为主，继续深耕工业控制、汽车电子领域。一方面找到对品质有要求的客户，做好品质，让客户形成品质上的感觉差异；一方面降低成本，提升效率，为客户提供有竞争力的价格。通过在品质要求高，批量较小，议价能力较强的领域持续拓展，结合PCBA工厂的投产，为客户提供小批量板的设计、制造、贴装一体化服务，增强与客户的合作黏性，为客户创造价值，提升公司的核心竞争力。</p> <p>相信未来随着疫情消退，经济复苏，需求提振，上游原材料价格高位回落，下游消费低位崛起，叠加政策的刺激，芯片荒的缓解，电子信息行业将会迎来新一轮发展契机，公司也将抢抓机遇，提前做好产能布局，以满足客户订单增长的需求。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年6月30日</p>