

证券代码：300909

证券简称：汇创达

深圳市汇创达科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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 _____
参与单位名称及人员姓名	西部证券：王凌涛、王维维 华安基金：陆奔、吴运阳 摩根士丹利华鑫基金：李子扬 昭图投资：袁煜森
时间	2023年4月27日 13:30-16:00
地点	东莞市聚明电子科技有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：李明先生 副总经理兼董事会秘书：许文龙女士 投资发展部副总经理：张家文先生
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者调研会议包含两部分内容，一是由公司董事长、总经理李明先生及投资发展部副总经理张家文先生带领投资者参观公司展厅、超小型防水轻触开关产线和CCS及FPC模组生产线，并由副总经理兼董事会秘书许文龙女士向投资者介绍公司发展情况、主要产品及其应用和公司主要投资项目，具体内容与巨潮资讯网上发布的公告内容一致，敬请投资者参阅；二

是投资者问答环节，主要内容如下：

一、从公司披露的2022年年度报告及2023年第一季度报告的财务数据上看，公司业绩有所下滑，主要的收入结构变化和下滑的原因是什么？

答：2022年，公司主营业务发展还是较维稳的，主要是为了配合抗疫政策，我们主要的三家工厂出现了短期的停工，影响了整体订单的出货量。2023年第一季度，受经济下行、宏观经济环境影响，我们主营业务围绕的笔记本电脑、智能手机、可穿戴设备等市场受到了较大的压力，而且我们在2022年年底，陆续投资了几个新的项目，一季度新租赁的厂房和购买设备等费用支出增加了，也计提了股权支付费用，但收益暂未能在报表上有所体现。

二、如何看待公司主营业务的业绩走势？短期有转好的迹象吗？未来的发展展望如何？

答：主营业务的走势，要区分导光结构件及组件和精密按键开关结构件及组件不同的下游应用市场来分析：

一是导光结构件及组件：公司的背光模组主要应用于笔记本键盘背光，因过去几年笔记本电脑的需求有所透支，各大厂商都进行了库存修正并放缓了新品推进计划，导致原有产品的订单量有所下滑，新品推出进度也有所推迟。但因为这个细分领域的市场竞争格局较稳定，我们相信随着库存修正结束，笔记本电脑市场的供需正在恢复到一个更健康的水平。同时，公司研发的MiniLED背光产品具有低功耗、轻薄化的优点，各大厂商未来推出中高端新机型也愿意尝试我们的新品，将会加速

我们背光模组业务的复苏。

二是精密按键开关结构件及组件：主要产品为金属薄膜开关和超小型轻触防水开关，下游应用市场主要为智能手机、可穿戴设备和各类家用电器面板及遥控器。公司开关类产品的总体业绩走势还是往上的，因为超小型轻触防水开关是我们的国产替代产品，打破日本厂商的几十年的市场垄断，是一个从零开始的业务。虽然目前 3C 类产品受经济不确定性等原因导致需求低迷，消费者换机周期延长，消费者需求不振是该业务面临的最大挑战。但我们认为，国产替代的趋势并未改变，未来公司的市场份额可以进一步提升。因智能手机的产品差异化已逐步缩小，安卓手机厂商正在努力提升硬件性能，顺应这个趋势，公司已经将传统按键升级为线路板加按键的一体化侧键，可以有效防止焊点脱落，提升产品稳定性，样品已经完成打样，集成化产线还在调试中。同时公司完成东莞市信为兴电子有限公司的并购，并进行了内部资源整合，信为兴的主营产品与公司的开关产品同属连接器行业，依托信为兴公司的下游客户渠道，公司轻触开关产品已经进入汽车供应链领域，希望未来能在激烈的市场竞争中开辟出新的应用市场。

三、2022 年精密开关业务营收增长超 12%，今年的销售目标的多少？

答：超小型轻触防水开关已经获得客户小米、华为、荣耀、华勤、闻泰等国内厂商的认可，还有其他安卓厂商正在验证中，客户拓展是稳步推进，但因为手机等消费电子产品的需求还未明显回升，今年的销售情况主要取决于市场复苏情况和新应用

市场的拓展。

四、从 2022 年 Q4、2023 年 Q1 的数据来看，公司连续两个季度的毛利率同比都在下滑，主要是受汇率影响？还是有什么其他原因？

答：公司导光结构件及组件、精密按键开关结构件及组件两大主营业务的毛利率没有下滑，2022 年主营产品的毛利率同比是微增的。但是公司整体业务的毛利率下降，主要是报告期内 SMT 打件业务的收入有了较大提升，同比增长 81.86%，但这个业务的毛利率较低，拉低了公司整体业务的毛利率水平。

汇率波动对产品毛利率的有一定影响，公司也通过开展远期外汇交易业务来缓解汇兑损益对公司的经营业绩的影响。

五、CCS 业务目前的客户拓展进展如何？与现有厂商相比我们的竞争优势如何？

答：目前我们已完成四条量产线的建设，在储能板块已有两家客户有明确合作意向，近期他们也到公司现场考察了公司产线，已经开始小批量试产。其他客户也在接触洽谈中，储能客户验证周期较短为三个月左右，我们预计第二季度开始有订单量产。动力电池的验证周期比较久，可能需要 6 个月甚至更长，所以最快在今年下半年才有销售体现。

与现有厂商相比，我们的优势在于：一是公司主营产品零部件产能需求的基础上，在 FPC 以及 SMT 加工方面的不断积累，为拓展 CCS 业务提供了技术保障。公司已经开发成功并具备环保友好型的精密模切技术和设备技术，部分取代用酸碱液腐蚀

	<p>电路的传统制造 FPC 的方法；二是公司开发成功并具备对不同供应商设备扬长抑短和改进提升的集成能力，具有更高的生产效率和品质保证；三是公司已经开发成功并具有更高自动化的机器臂、AGV 等设备和 MES 软件，优化了组装生产线的布局，具有更高智能制造技术水平。</p> <p>六、上述公司提及的新品研发项目还是比较多的，会不会导致研发费用和销售费用大幅增加？</p> <p>答：公司的新品研发是根据需求端的反馈和建议，基于主营业务需求开展研发项目根据行业客户生产工艺及用料特点，主动介入生产工艺，并以升级优化传统生产工艺为核心进行技术研发，沿用原来的研发团队和销售团队，不会过多的去投入研发还未有市场需求的产品，秉承“梯度开发”的理念，使公司的技术研发逐步步入“培育一批、推广一批、成熟一批”的良性循环之中。</p> <p><b>本次活动没有涉及应披露重大信息的情况。</b></p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 28 日