

	<p>泽明投资：戴晓东</p> <p>彤源投资：张乐</p> <p>锐意投资：寻贲</p> <p>春洋资本：秦月乔</p> <p>长见投资：刘志敏</p> <p>中再资产：董晨柯</p> <p>广州金控投资：黄勇</p> <p>津投资本：王超</p> <p>金恒宇投资：谢彬</p> <p>三星资产（香港）：Sophia Tang</p> <p>中银：丁戈</p> <p>三井住友资产：杨履韬</p> <p>平安资产：刘宁</p> <p>华夏财富：程海泳、刘春胜</p> <p>上海肇万资产管理有限公司：崔磊</p> <p>北京诺昌投资管理有限公司：许耀文</p> <p>瑞声科技(南京)有限公司：汪瑞聪、韩琪</p>	<p>胤狮投资：唐蓓</p> <p>于翼资产：汪洋</p> <p>沱水资产：徐芳芸</p> <p>AAC 瑞声声学科技控股：窦韶旭</p> <p>国福投资：董凤亮</p> <p>誉华资产：王新栋</p> <p>中国再保险：胡换录</p> <p>仁布投资：方开俊</p> <p>交银施罗德：郭斐</p> <p>中金财富证券：丁永亮</p> <p>禾其投资：王祥麒、彭荣安</p> <p>农银汇理：梁国柱</p> <p>泰达宏利：王鹏</p> <p>鸿道投资：韩逸非</p>
时间	2020 年 9 月 16 日	
地点	电话会议	
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书江海清	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、公司概况介绍</p> <p>（一）公司情况简介</p> <p>经纬辉开于 2010 年上市，早期从事电力业务，主要产品是电磁线和电抗器；2017 年，收购新辉开进军电子板块业务，目前该业务公司主要的业务来源和利润来源。在 2020 年 7 月份，公司投资了诺思（天津）微系统公司。</p>	

虽然受疫情影响，但是公司整体经营比较稳定。公司有季节性的特点，下半年较上半年业绩会好一些。

今年半年报显示，公司现金流较往年较紧缺，主要原因是公司与沃尔玛、Element TV Company, LP 开展电视组件业务占用资金所致，但该项业务交易对方履约能力强，业务风险低。

（二）诺思市场开拓规划

近期诺思有对市场销售团队进行加强，短期内希望在华勤、龙旗、闻泰这几家 ODM 公司上取得突破，中期希望进入国内大型品牌客户，长期希望融入国际竞争

二、投资者问答环节

Q1：请介绍一下上市公司整体业务情况。

A：经纬 2020 年半年报显示，公司电力板块相对来讲比去年有所提升，电磁线业务会相对稳定；电抗器中标情况也有所改善，与以往的比较起来取得一个比较好的成绩。2020 年上半年，公司电力业务、传统触控显示模组类业务收入与去年同期相比相对稳定，公司业绩总体保持平稳态势。

Q2：公司对诺思 6 个月内拥有 2.25 亿到 4.5 亿的的增资优先权，未来公司对于诺思以及股权未来一个变化及进展。

A：2020 年 7 月 15 日，公司与诺思签署了《股权投资协议（一）》、《股权投资协议（二）》、《股权投资协议补充协议》，根据以上相关投资协议约定，自公司首笔投资款到账日起至后续 6 个自然月止，对诺思增资的投前估值按不超过 15 亿元确认，公司或指定方有权优先对诺思进行继续增资，增资金额在 2.25 亿-4.5 亿，截至目前该增资优先权未行使。

公司股权投资进度一般受公司资金实力、融资能力以及市场融资效率

等因素有关，公司对诺思增资优先权行使的具体进展等情况，请各位投资者关注公司后续披露文件。

Q3: 公司未来产能扩张的进度情况？

A: 目前诺思生产主要在天津厂区，共有两条生产线，分别是 4 寸和 6 寸；南昌厂区建筑面积比较大，还能够提升一倍到两倍的空间。如果市场有需求，产能不会制约诺思的发展。具体的产能计划，诺思要根据市场的具体情况进行相应制定。

Q4: 请介绍一下新辉开的背景。

A: 新辉开以前为外资企业，它拥有我国最早的 LCD 产线，后来被伟创力收购；陈董事长原本为新辉开员工，离职创业后，自伟创力将辉开进行收购；2017 年新辉开被经纬辉开收购。新辉开的客户基本为国际客户，目前整体销售收入来源于海外，客户包括沃尔玛、贝尔金、霍尼韦尔、戴森等。公司显示模组业务主要集中在工控、汽车、医疗等领域。

Q5: 陈董事长收购伟创力中国子公司新辉开的时候，当时财务还有客户有很大的问题，收购后的第一年就实现了扭亏。陈总具有这种把一个亏损的公司或者债务缠身的公司重整的能力？

A: 他有这种历史经验。

Q6: 诺思产品价格趋势是怎样的？定价策略是什么？

A: 从电子行业的整体价格趋势来讲，在性能提升的同时价格会出现逐步下降的趋势，模组也应该是类似的，就是每一款产品在刚推出的时候都会卖的比较贵，然后随着市场越来越成熟，竞争者越来越多，它会逐步的下降。定价策略主要两种方式：一是结合自身成本+毛利率空间、二是参照竞争对手的定价，定价策略会根据进入客户的节奏有所区别。

附件清单(如有)	无
----------	---