

证券代码：603920

证券简称：世运电路

转债代码：113619

转债简称：世运转债

广东世运电路科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称与人数	恒健国际、安徽省铁路发展基金等投资机构共 19 人
时间	2023 年 5 月 25 日 14:30—16:30
地点	公司现场交流
上市公司接待人员姓名	董事长：余英杰；投融资总监：庄晓华；董事会秘书：尹嘉亮；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者问答：</p> <p>Q1：消费电子今年不景气，公司对电子行业及 pcb 产业未来 2-3 年行情趋势判断？</p> <p>A1：今年上半年市场需求承压，美国、欧洲通胀导致购买力下降，存在清理库存状况，但是预计不会长期持续。公司未来发展目前主要在新能源汽车产品以及风光储等新能源相关业务，公司在整体战略目标上没有改变，但是在节奏会根据市场情况作出调整。</p> <p>Q2：原材料方面，前两年铜等大宗商品涨价比较大，公司预计未来 2-3 年价格走势如何？</p> <p>A2：原材料价格变化无法避免，多年来公司经历的也不少，在应对方面公司会不断推出新产品、调整产品结构以提高产品单价，另外也会与客户密切沟通，尽快实现价格调整。</p> <p>Q3：公司 2021 年开始公司毛利率下降原因？</p> <p>A3：主要受原材料价格波动影响，2021 年原材料价格上涨幅度较大，增速较快。</p> <p>Q4：公司比同行业毛利率低原因？</p> <p>A4：前期固定资产投资较多，折旧增加，并购奈电后其业绩对公司造成一定</p>

的负面影响。目前公司毛利率已经回升。

Q5: 奈电亏损情况, 今年预计情况?

A5: 奈电业绩下滑主要受手机市场下滑、疫情等影响, 预计会逐步好转, 公司正在协助奈电引进新技术、客户、产品。

Q6: 公司产品 50%以上主要是车用, 最大的是不是 T 客户, 公司在其 PCB 需求占比大致多少。

A6: 终端最大为 T 客户, 公司不清楚在 T 客户 PCB 供应商中的份额。

Q7: 公司车用 pcb 占比会提高吗?

A7: 预计会有所提高。

Q8: 公司其他车厂客户情况?

A8: 主要是日本市场车企客户。

Q9: 公司向 T 客户的销售渠道有哪些?

A9: 认证是直接对接 T 客户, 交易对接装配工厂。

Q10: 珠海奈电 2021 年收购, 后面股权比例有变动, 由珠海当地企业进入, 原因为?

A10: 新股东原为奈电外协加工厂, 帮助奈电做外协加工, 公司收购后取消外协业务, 新股东以设备款出资, 占比不到 5%。

Q11: T 客户在上海的储能业务, 公司未来能占多大市场空间?

A11: 公司进入 T 客户全球供应体系比较早, 目前储能产品已经实现批量供货, 其上海储能项目预计明年进入投产阶段, 如无意外公司应该会优先作为其供应商提供 PCB。

Q12: 公司 2022 年管理费用上涨较快的原因?

A12: 主要受一定政策调整, 股份支付费用增加等影响, 员工薪酬较为稳定。

Q13: 奈电和舜宇的合作情况?

A13: 目前相关诉讼案件已结束, 赔偿由奈电原股东承担, 奈电与舜宇的合作已经重启。

Q14: 奈电产能多少?

	<p>A14: 当前奈电年产能为 20 万平米。</p> <p>Q15: 公司风光储业务主要客户有哪些。除了 T 客户还有哪些, 国内客户情况?</p> <p>A15: 主要是海外客户: 储能最大为 T 客户; 风力最大是 V 客户, 去年全球装机排名第二; 光伏最大为 S 客户, 长期全球排名前十的, 双方合作时间较长。国内客户目前较少, 国内竞争较激烈, 计划会进入新的细分行业领域。</p> <p>Q16: 公司目前产能利用率 80%, 行业水平情况如何, 公司产能扩张的依据是订单还是行业。是否有产能过剩风险?</p> <p>A16: 据了解, 公司目前产能利用率高于行业平均水平; 产能与客户需求配套, 不会盲目扩产; 公司发展策略较为稳健, 预计产能过剩风险较低。</p> <p>Q17: 公司战略客户稳定性和持续性情况?</p> <p>A17: 公司战略客户基本都是 10 年以上客户, 持续陪伴公司成长。</p> <p>Q18: 公司原材料——产品价格传导半年到一年之前, 对公司业绩利润影响大吗? 和同行业公司情况相比如何?</p> <p>A18: 2021 年原材料价格上涨速度快、幅度大, 在当年影响比较大, 但反之, 在原材料价格下行时, 下游客户对公司的降价压力也相对少, 这是 2022 年利润指标回升的主要原因之一; 不同公司的客户情况不太一样, 对公司来说, 海外客户对价格稳定性要求高, 因此传导速度相对较慢。</p> <p>Q19: 公司是否有保量调价模式?</p> <p>A19: 客户和公司合作长期稳定, 不会因为公司利润变化而压价、降价等, 双方根据市场环境和产品需求进行调整, 调整速度不会很快。</p> <p>Q20: 为什么 T 客户会选择公司?</p> <p>A20: 一是公司进入汽车板供应链较早, 具有先发优势; 二是公司参与其产品研发, 与客户形成了良好的默契, 因此客户粘性大。如储能类产品, 公司两年前就与客户共同研发, 现在已经量产。</p> <p>Q21: 公司以海外客户为主, 海外客户选择原因?</p> <p>A21: 世运最初开始在香港成立, 因此客户基础在海外, 在生产转入国内后与海外客户依然保持密切合作, 海外客户提供的的需求预期、定价相对较为稳定, 付款及时, 坏账较少。</p>
--	---

Q22: 今年收入目标, 根据上年情况看今年实现目标压力大吗?

A22: 目标是比去年有一定的增长, 以目前的市场环境, 虽有一定压力但公司会积极应对。

Q23: 下游板块今年景气度?

A23: 汽车电子行业比较稳定, 其他方面较弱, 公司今年增长主要靠汽车电子, 还有风光储业务。

Q24: 目标客户群体是否以海外客户为主?

A24: 海外客户作为公司基本盘, 将继续发掘; 在国内市场方面, 公司正大力发展细分行业龙头客户, 并已经取得一定成效。

Q25: 公司 2022 年其他业务收入 2.18 亿, 主要哪些?

A25: 主要是废品销售收入。

Q26: PCB 从技术层面来讲, 高技术参数主要是哪些, 公司是什么水平?

A26: 高密度互联 (HDI)、RFPC 的用量在增加, 上述产品公司均已提前布局并实现量产; 另外是高频、高速、高压等新产品, 以前传统汽车使用上述技术较少, 但现在新能源汽车用量在增多。

Q27: 公司目前拓展国内市场, 竞争对手主要是哪些, 对比如何?

A27: 主要是行业内上市公司, PCB 市场充分竞争, 没有独立的竞争对手, 公司主要关注如何做好自身发展。

Q28: 汽车电子为什么作为公司重点发展方向, 行业内最大的下游主要是消费电子、通讯等, 公司为何未考虑为主攻市场。汽车 PCB 行业竞争情况如何?

A28: 公司十几年前已开展汽车 PCB 业务, 众所周知汽车电子门槛较高, 一旦进入合作时间较长, 公司注重长期发展, 故选择汽车 PCB 行业; 汽车行业市场存在降价抢订单的情况, 特别今年的市场环境不是很好, 各家厂商都在积极争取, 但价格不是唯一的考虑因素, 客户会考虑长远合作, 会看重工艺、品质、技术等等。公司不会参与打价格战, 打价格战对企业的长远发展不利, 对汽车板客户来说更看重产品品质的稳定性。公司目前的合作方式能够保证长期合理的价格, 维持供应链安全。

Q29: 行业上下游一体化拓展较多, 公司是否有考虑拓展上下游?

A29: 公司专注于做本行业, 暂未考虑在上下游发展。

<p>Q30: 公司是否有整合行业标的打算? A30: 并购需要看机遇, 公司决策会比较谨慎, 但有好的机会也会考虑。</p> <p>Q31: 技术方向, IC 载板是否有考虑? A31: 与 PCB 有关的技术都会考虑, IC 载板是 PCB 一种, 技术难度高, 目前市场上在做的公司成功率很低, 公司在这方面较为慎重。</p> <p>Q32: 对车企的供应是否都通过 EMS? A32: PCB 是零件之一, 还需要加装其他电子元器件, 因此公司的主要客户为 EMS 厂, 但是 PCB 产品的认证均需经过车企, 周期一般为两年。</p> <p>Q33: 公司上游材料占比情况, 覆铜板行业集中度较高, 溢价是否严重? A33: 覆铜板是占比最高的材料。上游行业集中度较高是行业普遍情况, 但价格还是随市场需求波动, 主要依据大宗商品价格参考。</p> <p>Q34: 公司客户指定供应商情况的主要以国内还是海外为主, 供应保障如何? A34: 公司供应商主要在国内, 供应保障没有问题。</p> <p>Q35: 公司基于股价, 对定增有何想法? A35: 随行就市, 以合理价格发行。</p> <p>Q36: 17 元股价发行是否可以接受。心里预期如何? A36: 希望尽快完成定增发行, 价格是市场反应, 公司和主承销商会择机启动发行工作。</p> <p>Q37: 公司发行时间安排情况? A37: 具体时间目前未确定, 在分红完成之后依据情况择机启动发行。</p> <p>Q38: 公司可转债希望转股还是还债, 最新转股价格如何? A38: 依据行情及市场决定, 目前第三年, 还有三年时间到期, 目前转股价格为 19.32 元, 在分红后会相应调低转股价。</p> <p>Q39: 公司定增规模接近 18 亿, 150 万平产能, 目前进度如何? A39: 项目一期已完成土建装修, 二期对应的 150 万平产能主要为设备投入, 产能爬坡预计在 1-2 年左右。</p> <p>Q40: 300 万平项目和公司现有产能区别, 新产能订单情况?</p>

<p>A41: 产品有一定调整, 多层板层数往更多层发展, 整体多层板数量也有所增加; 目前项目产能释放良好。</p> <p>Q41: PCB 产业会受地理位置约束吗? 新项目建在鹤山的原因。是否有其他区域布局计划?</p> <p>A42: 鹤山相对基础设施完善; 公司目前正在研究海外投资, 由于部分海外客户希望公司在中国以外地区设厂, 公司正在做前期安排准备, 具体要以公司公告为准; 国内建厂计划主要看后续内销比例情况。</p> <p>Q42: 公司和国内车企合作情况及认证周期?</p> <p>A43: 陆续在进行中, 国内开发一年左右, 时间较海外车企认证周期短一些, 已取得一定进展, 具体以公告为准。公司有海外基础, 国内客户信任度较高。</p> <p>Q43: PCB 占汽车成本比例如何?</p> <p>A44: PCB 占汽车成本的比例视其电子化、智能化程度而定, 新能源汽车的 PCB 价值量会相对传统燃油车高一些。</p> <p>Q44: 公司应收款项融资 2022 年期末比期初有一倍增长, 1.06 亿元?</p> <p>A45: 主要是 2022 年办理银行承兑汇票业务增加, 奈电并表后也有一定影响。</p> <p>Q45: 公司外汇波动较大, 汇率波动对业绩影响程度多大。公司外汇对冲金额较小, 主要原因?</p> <p>A46: 影响程度可以依据公开数据计算; 考虑到使用银行外汇衍生产品对冲有成本及风险, 所以比例不大。</p> <p>Q46: 公司应收账款占比较高, 账期如何?</p> <p>A47: 公司应收账款占比在行业内属于正常水平, 且公司应收账款回款时间较短, 较准时, 大部分在 60 天-90 天之间。</p> <p>Q47: 公司数据中心服务器布局情况, 技术壁垒如何。2022 年收入占比?</p> <p>A48: 目前已有量产供货, 具体暂不方便透露; 技术壁垒差异不大, 2022 年数据没有单独统计。</p> <p>Q48: 公司风光储、服务器客户有认证周期吗?</p> <p>A49: 海外客户基本都有, 且认证周期较长, 其中汽车、服务器较长。</p> <p>Q49: 公司下半年、明年战略经营上比较大的挑战?</p>

	<p>A50: 俄乌战争、中美贸易矛盾会有影响, 另外消费电子行业需求波动也有一定影响, 公司会做好应对准备, 减少影响。</p> <p>Q50: 公司出口区域主要有哪些, 中美贸易战影响。海外建厂计划?</p> <p>A51: 以客户归属地统计, 目前出口量最大的区域为欧美, 其次为日本。贸易战已经持续好几年, 目前对公司实际影响不大, 海外客户目前希望供应商在中国以外设置一个生产基地, 公司也会在这方面布局, 未来会计划在海外建厂或并购合适的标的, 具体以公司公告为准。</p> <p>Q51: 服务器认证周期较长, 公司认证情况, 现有设备是否可以切换?</p> <p>A52: 公司目前正在做, 服务器种类很多, 新能源汽车上目前也有服务器, 综合较多功能, 具体客户认证情况不同。公司目前已有相关产线。</p> <p>Q52: 大股东未来减持计划?</p> <p>A53: 目前没有具体计划。</p> <p>Q53: 公司本次是否有外资机构投资?</p> <p>A55: 会考虑引入。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	接待交流过程中, 公司接待人员严格按照有关制度要求, 没有出现未公开重大信息泄露等情况。
活动过程中所使用的演示文稿、提供文档等附件(如有)	