证券代码：300134 证券简称：大富科技

**深圳市大富科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2014-05

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中金公司 钟田田、吴 姗  中银集团人寿 高 磊  华泰资产管理 尚烁徽  景顺长城基金 刘晓明  保德信投信 陈舜津  丰隆资管 尤俊强  翰伦投资 汪 帅  毕盛投资 龚昌盛  凯思博投资 陈元海  中国证券报 谢卫国 |
| 时间 | 2014-10-27 14：00-18：00 |
| 地点 | 大富科技沙井厂区A2栋3楼319会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 总经理杜德强、执行副总裁童恩东、财务总监郭淑雯、董事会秘书林晓媚 |
| 投资者关系活动主内容介绍 | **本次活动主要是现场交流及参观公司射频器件、智能终端等产品的研发及智能化生产车间。**  **一、现场交流的主要内容**  **1、公司对4G的周期是怎么看的？公司射频器件业务增速是否会从2016年起回落？**  答：**公司认为4G是一个长周期、持续稳定的刚性发展趋势。**  首先，从全球角度看，3G网络建设从2000年首个网络建成到2009年超过200张商用网络，持续了近10年时间。LTE网络建设进度虽然相对更快，但到2013年年底，美国也只有19%的移动网络是LTE制式，而欧盟则仅仅有2%。并且Release 10即LTE-A技术才是4G的发展目标，为了达到LTE-A所要求的速率，包括载波聚合等在内的技术必须实现，势必需要引入更多的频谱，LTE-A网络的建设成熟还需要相当长的时间和大量基站无线侧投资。**从3G演变历史看，全球4G网络建设将是一个持续、稳定的长周期过程。**  其次，从国内来看，不能用中国3G投资的短周期性看待4G投资。中国3G网络建设时间远远滞后于全球(全球首个商用网络2000年建成，中国则2009年才开始商用)；4G网络建设时间则紧跟全球进度(全球首个商用网络2009年建成，中国2014年已经具备商用条件)。更重要的是，由于众所周知的特殊历史原因，中国移动在3G网络建设3年之后的2013年起，就开始将重点转移到LTE网络建设上，基本放弃了3G网络的进一步成熟建设；而中国联通和中国电信在这种态势下也不得不将重点转向LTE。  实际上，要建设一张成熟的无线通信网络，必须通过持续的投资进行完善和扩容。以中国移动的GSM网络为例，2007、2008年中国移动已经开展TD-SCDMA的一期、二期建设，但在2007年年报中可以明确看到，在2007、2008年的1051、1272亿元资本开支中，分别有60%和55%用于或将用于GSM网络建设。**公司认为3G的历史不会重演，中国4G网络建设将和2G网络一样具有长期持续性。**  从根本上，应该从需求出发看待网络投资的问题。随着移动互联网的飞速发展和物联网应用不断成熟及领域的拓展，对移动流量的需求爆炸式增长。2008年，全球的移动数据流量还只有0.397EB，到2009年和2010年则已经增长到了1.02和3.85EB。根据IMT-2020(5G)推进组2014年5月发布的《5G愿景与需求》白皮书，从2010年到2020年全球移动数据流量增长将超过200倍。面临如此巨大的流量增长需求，运营商如果想要满足客户需求，在4G技术已经成熟，频谱效率不会再有实质进步的情况下，只有通过增加基站密度和部署新频谱来实现。而这两种手段都会使得基站无线侧设备需求持续旺盛。**因此，公司认为，旺盛的需求决定市场的宽度和广度，无线流量的爆炸式增长将带动无线接入设备的长期需求。**  **2、公司目前4G产品占比多少？**  答：公司2014年前三季度4G产品的全球销售额约占总销售额的31%，其中4G产品的国内销售额约占总销售额的23%。随着较高毛利的4G产品占比不断提升，2014年第四季度和2015年盈利能力得到提升。  **3、公司在智能终端方面积累了哪些技术优势，如何做到超越竞争对手？**  答：**第一，智能终端金属结构件的需求将呈现爆发式增长。**  智能终端使用的高性能半导体器件价格随着摩尔定律不断降低，结构件在智能终端中所占的成本比例逐渐提高。例如苹果iPhone 5S结构件成本已达28美元，占BOM总成本的比例高达14.7%。同时，由于CPU、内存、显示屏等性能的逐渐趋同，为了实现差异化和吸引客户，整机制造商越来越依赖于外观件的美化和个性化。随着苹果所带动的金属化风潮愈演愈烈，华丽精致的金属外观件已经成为各大手机厂商主流机型的标准配置，需求十分火爆。根据方正证券的预计，2014年的金属外壳市场规模将从2013年的50亿美金，爆发式增长为97亿美金，同比增长92%，2012-2016年的复合增长率达到66%。  **第二，金属外观件的火爆对产能、技术实力都提出了很高的要求。**产能方面，核心设备CNC加工中心的产能几乎全部被苹果占据；其它手机品牌急需金属外观件供应商。技术实力方面，终端尺寸的加大、弧形、特殊形状、各种视觉效果的需求等，对供应商的加工能力提出了很高的要求，仅仅具备一般精度的结构件加工能力，或者工艺能力不全面的供应商是无法进入智能终端结构件供应链的。  **第三，公司精密共性制造平台的技术积累和关联公司高端智能装备的支撑为公司弯道超越竞争对手奠定坚实的基础。**  公司2014年第三季度智能终端实现销售收入近3,000万元，预计全年近1亿元，标志着公司多年积累、跨界开拓的新业务开始步入快速发展通道。  公司打造多年的精密机电共性制造平台，工艺能力已经覆盖从模具设计制造、产品成型、粗精加工、到表面处理装配测试的全流程，其中包括纳米镀膜、涨管、精密电化学加工等特殊、极限工艺。从工艺的全面性方面考量，具有其他供应商无可比拟的优势。这使得公司有能力完成其它能力单一的公司无法完成的任务，这样一方面可以帮助客户完成一些之前没有供应商能够实现的设想，从而达到产品个性化，外观更具有吸引力等目的；另一方面可以帮助客户缩短供应链，将原本需要交给不同厂家完成的不涉及秘密外泄的工艺步骤全部交由公司内部完成，从而帮助客户节约各环节物流成本、各环节检验成本、各厂家分别获取的利润，及不同供应商之间的协调、管理和时间成本。  而基于对客户的需求以及工艺流程的深刻理解，关联公司配天数控科技打造的装备技术平台可以定制出针对具体产品特点的低成本、高效率、可解决客户特殊问题的装备，形成与共性制造平台之间的良性互动。  以金属结构件加工核心设备CNC加工中心为例，目前产能已经基本被苹果占据，且供应商在缺乏设备自主能力的情况下，只能依靠来自日本Fanuc和Brother的设备，这种高度垄断的局面导致产能受限、成本居高不下、产品定制性和灵活度差。公司采用的设备由关联公司根据客户和产品的具体需求定制，在数控系统等核心零部件全面自主研发的帮助下，设备的成本更低，效率更高，能够帮助客户完成其他供应商所无法做到的特殊需求。目前，仅以金属切削加工设备这一类别为例，配天数控为智能终端结构件定制开发的下述设备已经大量投入使用：  （1）可以一次装夹12个零件，加工36个面的高效率、高精度专业定制卧式加工中心；  （2）可以一次装夹加工出管类零件所有特征，包括车、铣、钻、攻、镗、镜面加工功能在内的定制车铣复合加工中心；  （3）可以一次完成6个零件加工的6轴同步高速多孔钻床，帮助客户解决其他供应商无法实现的大量钻孔及去毛刺需求；  （4）颠覆传统的悬臂结构高光铣削加工中心，突破智能终端高光曲面加工工艺。  **基于上述优势，在此次智能终端的金属化趋势的竞赛中，公司有信心实现弯道超越，向千亿级规模的蓝海市场坚实的迈进。**  **4、公司是推出激励型员工持股计划，公司有哪些措施保障盈利目标的实现？**  答：受益于全球移动互联网行业的快速发展、物联网应用的逐渐成熟和通信市场的大规模启动，公司主营业务持续稳定增长；同时在金属结构件加工领域及新能源汽车领域，公司基于共性制造、装备技术两大平台持续打造着自身独特的优势，向万亿级规模市场坚实迈进。公司迎来战略性发展机遇，为更好的实现产业布局、把握市场机遇、抓住发展的主动权，公司希望通过员工持股计划进一步凝聚内部力量，与员工在公司这一重要发展阶段共同实现跨越式发展。首先，在通信领域，以政策为导向，在行业及技术驱动下，新一代通信技术LTE将会是呈现长周期、持续稳定的刚性发展趋势。无线流量需求的爆炸式增长决定了基站设备需求将长期维持高位，滤波器等射频前端模块不可替代，将随同无线接入设备保持高景气度，从而保障公司主营业务射频器件能够持续稳健的发展；其次，公司依托14年来打造的精密共性制造平台，跨界开拓智能终端、新能源汽车等领域，为公司战略转型打开了成长空间；最后，公司结合自身产业发展的战略规划，在保持内生式增长的同时，积极进行有效的外延式发展战略，通过并购整合等多线发力，适时对适合公司发展的新的智能终端、智能家居、智能穿戴设备等新兴战略性产业进行并购，战略性并购将是公司实现2015-2017年业绩目标的重要来源和保障。  **5、从环比看，公司2014年Q3销售收入有所下降，主要原因是什么？**  答：国内运营商在今年年初时的网络建设急速提升，呈现超极限的供货需求，公司提前储备了充足库存。同时，由于客户端的一些关键进口物料短缺，使公司部分产品延迟交付，公司的生产及交付计划相应地进行调整，但市场的整体需求并未减少。随着全球性关键元器件短缺的临时性问题得到解决，公司今年第四季度及未来将会更稳健地发展。在充分考虑上述外部相关因素后，公司审慎地对2014年1-12月业绩进行保守性的预测。  **6、公司目前的资金状况如何？**  答：截止到2014年第三季度，公司资产负债率为29.65%，短期借款2.08亿元，没有长期借款。从主营业务上看，公司目前没有较大的资金压力；但要根据公司未来的投资并购和发展战略，科学制定公司的融资计划，包括但不限于定向增发等融资方式。  **7、大股东智能机器人业务发展情况如何，有资产注入计划吗？**  答：随着人口红利逐步消失，2013年我国已成为全球最大的工业机器人市场。目前，全球面临一个技术变革的时代，无论美国的制造业复兴计划还是欧盟的工业4.0战略，机器人都是其中的重要内容。未来，机器人+互联网的数字化生产方式将极大地改变制造业。机器人业务在上市公司体外。从核心零部件、机器人整机到应用方案已实现全面自主化。目前，配天智能机器人已经逐步采用获得20项自主知识产权的电机、驱动器、运动控制系统等，自主研发制造的减速器也已装机试用，日趋成熟。配天智能机器人已经在通信、电子、家电、汽车零部件领域得到广泛应用，用于搬运、上下料、取件、打磨等多个领域；同时配合自主知识产权、国内独创的视觉系统，配天智能机器人正在致力于智能化生产制造车间及无人化工厂的整体方案的解决。未来如有资产注入计划，公司将会按照深交所信息披露相关规则及时披露。  **8、华阳微电子在RFID行业处于什么地位？在NFC方面做了哪些技术准备？**  答：华阳微电子作为国内领先的RFID供应商之一，长期致力于RFID产品的应用开发与制造，在高频和超高频RFID产品的生产制造工艺中一直保持着行业领先地位。几年前，华阳微电子就开始了研发和生产基于13.56MHz的NFC产品，已经在移动支付领域中得到应用。  在华阳微电子的发展规划中，明确提出了企业的技术体系和技术路线图，已经投入并开展了新一代UHF超高频RFID产品的研发。该研发项目一方面是解决“信息与物”的标识技术，低成本半主动(又可称：“借电”激活)无源超高频RFID的产品的设计与制造技术的开发，解决无源RFID标签的电源问题；另一方面是解决“信息与货币”的识别技术，面向移动支付及移动终端上应用新一代UHF超高频RFID产品的全新解决方案，即在现有的移动终端上，无需新增硬件，只要有蓝牙，通过APP专门软件，也无需向RFID标签发出较强的读写载波信号(节省无线终端的电源问题)，即可以主动读取新一代超高频RFID产品信息。相关的产品项目解决方案，不仅适用于非接触式销售点(POS)射频接口，而且将其拓展至所有移动终端。同时确立了UHF超高频RFID产品系列，适用于特殊的应用领域和应用环境。  2015年将是NFC支付元年，据市场报道，苹果抢滩NFC支付。NFC的发展将给华阳微电子的相关研发成果带来市场推力。这不仅体现出华阳微电子在RFID技术和应用方向上的前瞻性，而且展示了企业在移动支付领域的研发能力和先进的制造技术，是对工信部的新标准的一种先导性研发试验的同时，也彰显了华阳微电子在移动支付领域应用的前行者，确立了行业领先者的地位。  **9、大股东体外核心资产智能装备制造业务与同行业相比有哪些优势？对大富科技提升核心竞争力有什么帮助？**  答：大富科技实际控制人深圳市大富配天投资有限公司控制的以深圳市配天数控科技有限公司（以下简称“配天数控”）为核心的智能装备制造业务，属于上市公司体外。  据公司了解，该部分业务经过长期的技术积淀及产业链的衍生，已经形成了以数控系统及机床为基础，配套周边智能化专业设备及集成解决方案的智能制造装备体系。  与市场上常见的通用设备不同，配天数控自主研发制造的加工设备专门为特定产品或工艺所定制。借助大富科技的共性制造平台，配天数控对产品的制造和加工工艺有着丰富的经验和深刻的理解，可以根据客户的特定需求量身打造低成本、高效率、高品质的设备。这种优势是独立的设备制造企业所无法具备的。同时，由于以数控系统为代表的核心零部件均拥有自主知识产权，不仅可以做到设备的成本可控，还可以提供更加灵活、定制化的服务，帮助客户解决通用设备无法解决的难题。  配天数控业务的基础与核心是数控系统技术, 独立开发了坐标系变换、加工路径规划、运动控制、伺服控制、误差补偿、刀具管理、仿真、智能化等近60个算法，其正在研发的AE8800系列还可通过网络服务器平台实现在线调试，远程升级，远程监控和远程诊断，而这使得基于互联网的智能制造、共性制造成为可能，并将成就大富科技打造具备互联网基因的“错维制造”战略，为大富科技打造精密共性制造平台提供了定制化、智能化、精密化的工业装备。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2014-10-27 |