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：2016-012

|  |  |
| --- | --- |
| 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 ■电话会议□其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 共有45家机构（51名投资人）参加公司9月27日举行的“35亿“市价定增”再融资，大富科技公司业务将再起航”电话会议。工银瑞信 任艳萍诺德基金 黄伟国泰基金 李咏梅财通资管 郑弼宇诺安基金 郭富力银华基金 王峰中国电力财务公司 周子强华宝信托 顾保成久富投资 米永峰招商证券 周炎、朱建峰申万宏源 于洋华泰证券 赵鹏、任宪亮中泰证券 周伟海通证券 陈一帆齐鲁证券 王卫金元证券 徐文峰平安证券 李峰西部证券 杜威万家共赢资产 顾陈陈水相投资 刘杰文深圳富有投资 章勤上海宽远资产 姚飞谋坤投资 赵川明尚投资 张琦富敦投资 孙通北京辰阳资产 钟尚戎北京泓澄投资 张一然创优合华科技 翟峰海通国际证券 刘畅汇冕资产 温浩、邱世梁玖歌投资 陈凯巨鲸资产 展富开源证券 丁添添青崖资本 曹飞深圳启航投资 任晓晨未来资产 袁晓燕圆石投资 崔明杰天惠投资 胡伟宝银投资 王天新华汇嘉投资 胡尊钢晋石资产管理 张鹏飞普泓投资 李先流金河投资 刘明伟银石投资 吴明顶天投资 吴吉森个人投资人 武国军、龙同春、韩军 |
| 时间 | 2016年9月27日上午9:00–10:30 下午15:00-16:30 |
| 地点 | 深圳市大富科技股份有限公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书林晓媚、董事长助理肖竞 |
| 投资者关系活动主内容介绍 | **35亿“市价定增”再融资，大富科技公司业务将再起航**本次发行是大富科技IPO以来首次非公开发行，在公司发展史上具有里程碑意义，是公司自IPO之后的再起航。**本次发行规模大，募集资金额高，募投资金投向均为公司战略布局的业务增长第二极——消费类电子**，对公司成功持续转型，在新拓展的万亿下游市场发力成长具有重要意义。**1. “跨界不跨行”，从通信走向万物互联，打造“价值”+“成长”的复合业务模式**经过IPO前的数年高速增长和IPO之后的成长、并购、夯实，大富科技在传统通信射频滤波器领域已经稳居全球第一，在通信射频领域充分体现了价值所在。然而，通信设备市场不可避免地存在一定的周期性，同时整个射频滤波器市场规模仅在百亿元级别，存在较低的天花板。大富科技在介入该领域伊始就意识到了上述问题，并从战略上坚持以机电共性制造平台的思路打造自身能力，一直没有受到单一市场、产品的局限。在IPO之后，尤其是2013年之后，大富科技在市场方面，开始向围绕着移动通信的万物互联方向拓展，成功将市场拓宽到消费类电子（智能终端）以及汽车零部件领域。基于类似的生产工艺，可大量共用的设备、人才、技术等，大富科技已经进入了两个万亿元级别的下游市场开始高速成长，摆脱了对单一通信设备市场的依赖，解决了周期性和低矮天花板的问题。**2. 持续升级、转型、并购，承35亿“市价定增”助力公司业务全新起航**自2010年IPO至今，大富科技持续围绕着平台型的发展战略，开展升级、转型、并购工作。本次定增若能够顺利完成，如下表所述，公司在市值、收入、下游市场、工艺能力、产品领域等数个方向上，都与2010年相比有了很大的提升。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **IPO后 (2010)** | **本次定增后 (2016)** |
| 市值 | 85亿 | 232亿 |
| 募集资金额 | 19.8亿 | 35.1亿 |
| 收入 | 8.6亿 | 20.6亿（2015年） |
| 下游市场 | 单一通信设备市场 | 消费电子、通信设备、汽车零部件三大市场 |
| 下游市场大小 | 约百亿元 | 万亿元 |
| 工艺能力 | 射频器件加工 | 通过内生式增长和“事业合伙人”模式的外延扩张，拓展出50余种丰富的加工制造能力 |
| 产品范围 | 通信设备 | “跨界不跨行”，将产品提供能力从单纯的通信设备，拓展到“连接万物的通信设备”+“围绕通信设备连接的万物”，包括以手机为代表的传统智能终端、智能医疗、健康护理、可穿戴设备、VR应用及游戏周边、智能家居家电、物联网感知、智能电动汽车在内的各类智能终端的核心零部件。 |
| 下游客户 | 主要是华为、爱立信等通信行业企业 | 涵盖了消费类电子、汽车零部件、通信设备领域的全球顶级企业，包括通信设备领域前三强；汽车零配件领域、电动汽车领域全球第一；消费电子领域全球第一；以及其它主流智能终端品牌、汽车主机品牌等，客户群体广泛而优质。 |
| 分子公司 | 2家，通信行业 | 涵盖消费电子、通信设备、汽车零部件、物联网、OLED、石墨烯等多领域的23家分子公司，含3家新三板挂牌公司。 |
| 规模 | 深圳石岩、安徽怀远两个厂区，面积仅6万平米 | 6个研发中心和12个工厂，分布于北京、上海、广东、安徽、内蒙、贵州、四川、意大利米兰，面积超过120万平米。 |
| 体外培育公司能力 | 数控业务培育中，机器人业务刚刚开始 | 数控、机器人业务已经完全成熟，工业4.0基础牢固，电动汽车业务蓝图初现。 |

**3.本次非公开发行募投方向的基本情况及大富科技相关准备**1) OLED – 下一代梦幻显示器，模组及掩膜板需求将爆发式增长市场前景方面，在智能终端、可穿戴设备、VR、汽车电子等多个领域的刺激下，整个OLED模组的市场空间正在迅速增长，年复合增长率高达46%，柔性OLED市场需求将很快达到每年50亿美元。作为OLED制造中必不可少且持续消耗的精密掩膜板的需求，也会随着下游OLED模组的增长而持续增长，市场空间将迅速达到15亿美元。以有“电子迷幻剂”之称的VR设备为例，预计VR设备的需求在2018年将达到123亿美元，成为千亿级人民币的新兴消费电子市场，为OLED屏幕的需求增长带来了强劲的动力。面对快速增长的下游市场需求，大富科技在定增前已经在相关领域储备了多项全球领先或独家技术，例如柔性材料的卷对卷制作工艺、不活泼金属的精密电化学蚀刻工艺、电化学减成&加成复合工艺等，为募投项目的实施做好了相关技术准备。同时，基于上述核心工艺，大富科技已经有能力为客户量产一系列产品，例如已向核心客户量产超过一年的柔性可导电织物，高精密蒸镀掩膜板也已经配合客户启动小批量验证工作。大富科技在OLED领域的工作得到了政府的密切关注和大力支持。早在2014年，大富光电的事业合伙人团队刚刚被引入大富科技时，其OLED相关技术和项目就受到了安徽省及蚌埠市两级政府的关注，于当年入选了首届安徽省高层次科技人才团队，并在次年受到了省市两级政府投资公司各给予1000万元的奖励资金入股，这部分投资将在大富光电符合一定条件后奖励给大富光电技术团队。今年8月，以大富光电为主要承担单位的OLED相关项目还成功入选安徽省首届三个重大专项之一，充分表明了政府对该项目的关注和认可。2) USB 3.1 Type C加速普及，将形成千亿元蓝海市场除OLED项目之外，大富科技此次定增投向的另两个项目也拥有千亿元级别的下游市场。自2014年USB 3.1 Type C标准制定完成后，经过2015年的培育期，2016年已经开始逐渐走向成熟，我们身边正有越来越多的手机、平板、笔记本电脑、U盘等等开始搭载Type C连接器。按照招商证券电子组的研报分析，2016到2020年，仅考虑接口和线缆部分，预计Type-C市场规模即可达到32/135/305/502/669亿元，增长迅速且极具成长性。大富科技已经掌握：独家精密制管工艺以及全球领先的冲压拉伸工艺；独家掌握纳米镀膜工艺，可解决线缆的脏污、手感问题；独家掌握包括金属管、金属盒、异型复合薄膜在内的电池包装技术，可提供超薄电池包装等。经过超过一年时间的持续量产，生产工艺也已完全成熟，成为国内少数有能力量产满足USB 3.1标准的Type C连接器外壳的企业之一。基于上述两方面的领先，公司在市场方面也已经走在前列，是数个全球领先的智能终端品牌客户的供应商，并已向全球第二大连接器供应商提供量产产品。3) 金属机壳已成绝对主流，千亿元市场空间仍将持续增长目前，金属机壳已成为智能终端领域的绝对主流，按照近期一份第三方研报，金属机壳的下游市场将持续增长，至2017年市场空间将为210亿美元，超过千亿元人民币。该项目的核心是精密金属加工工艺，而此方向是大富科技的传统强项，此前为大富科技在滤波器领域的领先起到了重要作用。大富科技从2001年就开始打造该工艺，拥有着丰富的精密机电产品加工经验，能力已经获得了消费类电子领域、通信射频领域、汽车零部件领域全球顶级公司的认可。同时，大富科技拥有其它同类企业无可比拟的优势——配天集团在装备制造方面的强大支持。当前消费类电子产品大批量、高精密、低成本的要求，使得特殊定制的高效率高精度生产装备在生产过程中的优势更加突出。除了当前在大富科技普遍应用的几款定制化机床之外，配天智造正在开发数款全新独家设计的机床，将为定增完成后大富科技在该项目制造能力方面的竞争优势提供更有力的支撑。大富科技的另一独特竞争优势是丰富的制造工艺平台。目前金属外壳的应用已全面覆盖从高端5000元到低端500元的手机系列，这一方面使得金属外壳的市场空间进一步扩大，另一方面也导致传统的纯CNC加工方式出来的金属外壳因为成本过高，不能满足所有类别的下游需求。公司凭借精密共性制造平台的基础，与其它只具备CNC等简单、单一工艺的制造企业存在本质区别。面对金属外壳下游需求层次多样化的局面，公司早已在锻压、冲压、压铸等不同类别、不同成本、不同层次的工艺方面进行开发和储备，并已经对客户进行批量供货。这使得公司可以满足不同档次下游客户的需求，不会受到成本瓶颈的限制。目前，大富科技在金属机壳领域具备充分的客户储备，但当前由于产能等方面的限制，只有能力服务少数核心客户，例如为某知名高端智能终端品牌独家配套其旗舰产品。在定增项目落地实施之后，当前储备的客户资源将可以迅速转化为销售和利润。**4. 募投项目对公司业务的影响**定增项目的完成，将拉动大富科技近期重点发展的消费类电子领域的收入持续高速增长，同时对公司短期及长期的利润形成正面影响。根据本次非公开发行募投项目的可行性研究报告，柔性OLED显示模组产业化项目可实现年均净利润63,961万元，USB3.1 Type-C 连接器扩产项目可实现年均净利润21,124万元，精密金属结构件扩产项目可实现年均净利润11,253万元，三个募投项目可实现年均净利润合计为96,337万元。若公司原有业务维持2015年利润水平，即实现年均净利润9,783.39万元，则公司未来整体可实现年均净利润106,120.39万元。在公司2016年6月末的6.528亿股股本基础上，假设本次非公开发行股票数量1.2亿股，则未来公司每股收益将达到1.37元/股，远高于公司目前盈利水平。**5. 本次非公开发行完成后公司前景展望**1) 通信业务保持稳定与3G时代中国已经处于3G网络商用末期不同，中国4G网络建设与全球同步的程度较高。且3G标准演进比较简单，当时对无线数据流量的需求也并不高，而4G技术不断在演进，初期2014年前商业化的LTE网络实际上并非真正的4G，而是3.9G或3.75G技术。到了2015/2016年，运营商开始逐渐部署具备载波聚合等特征的真正的4G网络，或被称为4G+网络，即LTE Advanced。而进一步演进的技术则被华为提出，称为4.5G技术，且在2015年末已被3GPP正式命名为LTE Advanced Pro，自2016年开始逐步商用，预计将部署至2018年，与5G网络部署形成无缝衔接。因此行业发展状况决定了未来三年大富科技在通信业务方面将保持稳定。2) 消费类电子业务持续高增长大富科技的主营业务正由单一通信射频业务向ERA领域发展。通过上述布局，公司已经有能力在消费电子、通信射频、汽车零部件这三大领域提供丰富的产品线，为客户提供全面的一站式服务。并通过业务领域的丰富，充分利用产能，降低客户供应链总成本(TCO)，减小对行业的依赖，增强抗周期能力。2015年大富科技消费电子、汽车零部件领域的业务收入增长强劲。未来三年，电子、汽车业务将逐步步入成熟期，为大富科技的业务收入带来可观的增量。消费类电子业务已经成为大富科技主营业务增长的第二极。为了推进该业务的加速发展，大富科技通过前述与英唐智控、华森科技的三方战略合作，将大大拓宽大富科技消费类电子零部件在下游的推广。大富科技此前的销售模式主要通过B2B的方式进行，且下游主要面向行业中的大客户，通过产品定制的方式销售。通过三方合作，除了向原有大客户定制销售外，将通过英唐的通用电子元器件销售平台，将部件实现标准化，向下游的品牌手机商方案商、附件提供商、代理商等多个渠道出售，极大拓宽了下游的市场空间。**2015年相对2014年实现了9倍的高增长，2016年上半年同比也实现了3倍的增长。2016年下半年之后，随着定增项目的逐步实施，相信会推动公司消费类电子业务持续高速增长，2017年将开始显现**。3) 下属分子公司开始发力**2015年，大盛石墨、三卓韩一、大凌实业等新收购的参股、控股公司的收益尚未完全体现，随着2016年这些公司业绩全面并表或体现投资收益，将为大富科技的业务收入和利润带来可观的增量。**4) 三大平台的融合势在必行大富配天集团自2001年起进入工业领域，在2010年大富科技上市之前，大富和配天的机电共性制造、工业装备技术、网络工业设计三大平台一直紧密配合向前发展，在2010年IPO时，尚需巨资培育的工业装备技术平台被拆分到上市公司体外，但在发展逻辑上仍然具备紧密的关联，为大富科技的精密机电共性制造平台提供专业化、定制化的装备，**使得大富科技具有向客户提供友商所不具备的大规模量化供货能力，是大富科技区别于业内友商的重要原因。大富科技大股东有动力在适当时机将数控机床、机器人等“配天资产”装入大富科技**。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2016-9-27 |