**厦门弘信电子科技股份有限公司 投资者关系活动记录表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **时间** | **2017年7月11日 16:00-17:30** | **地点** | **公司会议室** |
| 参与单位及人员 | 长江证券 陈幼斌、莫文宇、王平阳、杨洋；  东北证券 陈宇轩、瞿永忠、邱华熹、马良；  东方证券 朱凌昊、王芳；光大证券 潘亘扬；华泰证券 李和瑞；  华夏基金 郑晓辉、徐恒；易方达基金 亓辰；  海富通基金 杨宁嘉、范庭芳；嘉实基金 王贵重、王凯；  九泰基金 刘源；国联安基金 高诗；中海基金 张海啸；  新华基金 朱翔；平安银行 罗俊；中国人寿 王雷. | | |
| 活动类别 | 特定对象调研 | | |
| 接待人员 | 1. 董事长 李强； 2. 财务负责人兼董事会秘书 孔志宾； 3. 证券事务代表 贺雅 | | |
| 投资者关系活动主要内容 | 1. **目前fpc市场份额占比位列前茅的主要是欧美、台湾、韩国企业等国际巨头，国内企业中弘信目前排第一，与国际巨头差距较大，与国内企业尚未拉开差距，对此公司有何战略？**   答：国际巨头发展时间长，积累时间长，再加上以前FPC下游对应市场重点在国外，因此海外公司占据市场份额大。但随着手机、面板等市场已向国内转移，如以京东方、天马为代表的中国本土面板生产商迅速崛起，必将带动红色供应链发展。  公司2017年的营收预计增长75%，在第四季度将有新的产能投产，将进一步拉大与同行竞争对手的差距。公司拥有不错的扩张条件，且提前布局卷对卷生产线，已经具备了一定的领先优势。   1. **对公司未来业绩很有信心，客户中哪些预计在2017年增长比较快？**   答：公司本应平衡各个重点客户的订单比重，但因上半年供不应求，造成难以选择客户状况。上半年中占比最多的是天马，因为有一些厦门天马的LTPS订单必须用卷对卷生产线生产，即使公司产能紧张，也必须优先满足其需求，导致其他客户如欧菲光、京东方、群创等占比出现一定程度下降。随着下半年产能扩大，将很大程度上改善此状况。   1. **2016年全年的产能利用率只有70%左右，为何？**   答：由于2015年卷对卷生产线磨合状态延续至2016年上半年，影响了产能利用率。但从2016年三季度开始产能利用率逐步提升，现在基本处于满产状态。   1. **公司现在良率情况如何？**   答：2016年综合良率93%以上，2017年第一季度由于春节因素产线新员工多，且交付压力较大，良率下降约一个点，现在已经回升到原来水平，且预计2017年下半年将进一步提升。   1. **2017年收入增长如何和扩产匹配？**   答：2016年营业收入10.5亿，2017年预计增长75%是基于以下考虑：  a.2016年产能利用率仅70%多，2017年整体产能利用率将更高；  b.2016年底产能将近50万平米，2017年年初产能达到57万平米，随着第二条卷对卷生产线一半的产能在今年第四季度释放出来，预计2017年底产能将增加到72万平米；  c.两家控股子公司将有比较大的增长，尤其是从事背光模组的子公司在荆门的扩产已于今年6月份实现投产。   1. **对行业景气度的看法？**   答：行业目前在爬坡阶段，需求还在增长。目前行业问题在于高端需求尚未明显显现出来，而现有领域还是存在一定程度上的恶性竞争。公司已经提前在高端领域进行布局，我们认为高端技术要求的临界点已经到来，预计未来1-2年，随着技术要求的提升，公司的竞争优势将更加明显。   1. **SMT中公司自行加工比例？**   答：大概1/4-1/3由公司自行加工，其余外包给供应商。两家主力供应商90%的产能服务于公司。外协供应商必须接受公司辅导及管理，并通过公司客户对二级供应链的审厂。若未来扩张，外协供应商也将同比例扩张。   1. **景旺软板毛利率高于公司的原因？**   答： 1、公司卷对卷生产线与片对片生产线两种生产模式共存，造成成本偏高。如：公司人工成本比景旺高约80多元/平米，加上设备折旧，成本高了约100多元/平；2、景旺以供应终端为主，利润率较高。   1. **卷对卷生产线是否业内领先？**   答：公司系国内第一家配备双面卷对卷生产线的企业。卷对卷生产线的自动化程度高、效率高、产品精度高，特别适合细线路、基材比较薄的FPC产品.   1. **旗胜、臻鼎遥遥领先行业其他企业的原因？弘信何时变成中国的旗胜？董事长买卖以公司股票为标的证券的金融衍生品对股价的影响？**   答：市场都是动态的平衡，由于历史原因，在原来的竞争格局下容易形成寡头。旗胜最早做FPC，积累多；臻鼎系富士康旗下企业，受益于苹果发展。在大量客户转移到中国的背景下（国产手机大有赶超苹果之势），中国的红色供应链将诞生巨头；  希望5年之内达到在行业中有重要份额的地位，通过厦门产能扩张、荆门等的投资带动产能爆炸增长。  董事长个人买卖以公司股票为标的证券的金融衍生品，跟短期股价无太大关系，是彰显对公司发展的信心。俗话说“己所不欲勿施于人”，总不能一方面希望大家多持有公司股票，另一方面却自己伺机减持，因此时机成熟时，也会考虑员工持股方案，届时董事长本人将带头购入。   1. **公司的大股东是弘信创投，其中员工占比情况？**   答：弘信创投的股东中，员工人数占比约1/3，持股比例占比约70%～80%。   1. **公司与苹果是否有接触？**   答：公司现在规模不够，未来若要配套苹果，必须做专厂。且苹果现阶段对COF的需求迫切性应该大于FPC。   1. **公司未来如何将荆门项目并入上市公司体内？**   答：公司计划采取非控股的形式管理荆门的经营实体公司，在时机成熟时，通过现金或股权形式取得该公司的控制权。具体看后续谈判结果。   1. **15年毛利下滑的原因？理想的毛利率？**   答：产能利用率下滑影响毛利率。15年为投产磨合期，设备成本增加、人员增加，而良品率下降，投产相关的财务支出等从资本化全部转为财务费用。  以显示为主的普通产品毛利率20%为理想状态。如果OLED使用细线条，则毛利率更高。   1. **公司的终端客户结构如何，其中国外客户情况如何？**   答：延伸到终端品牌，典型的有三星、摩托罗拉，其中公司供给摩托罗拉的FPC占其采购量达50%以上。  除了苹果外的其他手机品牌，公司都直接或间接供给FPC。苹果现在挑选中国供应商，公司也有机会，但受产能限制影响比较大。如果要做苹果专厂或做COF，将考虑在厦门建设，因为资金压力的影响小于对人才的需求。   1. **公司COF技术储备情况？**   答：有一定基础，在寻求合作伙伴。   1. **作为消费电子的供应链，有无淡旺季？**   答：有。比如往年第一季度比较差，第二季度反弹，第三季度稍弱，第四季度最旺。但今年比较反常。  车载的淡旺季没这么明显，未来如果拓展该领域，可以对冲。   1. **公司产品未来还是以显示为主？结合市场来看，双摄像头有很大的增长潜力，但摄像头领域会否是公司未来比较大的增长点？**   答：是的，还是以显示为主。像素较高的摄像头更需要用软硬结合板，公司已通过控股子公司弘信华印提前布局。弘信华印已供应欧菲光、丘钛等，舜宇正在开拓，由于该公司成立时间不长，管理团队经验不足，目前还处于亏损状态。   1. **控股股东弘信创业旗下投资了很多的企业，有无体量大的、利润大的，未来要并入上市公司体内？**   答：控股股东旗下投资的企业中是有一些非控股科技型企业，与上市公司所处行业相关，如传感器、石墨烯、半导体、手机结构件等等，不排除未来独立上市或并入上市公司体内，但目前尚无明确计划。   1. **通过智能改造提升毛利率的极限？上下游对价格的博弈，给公司带来的影响？**   答：在现有格局下，通过优化内部的成本结构提升毛利率。毛利率提升的空间在5%～10%。但更看好优质优价带来的毛利率提升。  价格传导的压力很大，但目前已到极限，降价空间已不大。好处在于可将管理不好的企业淘汰出局。 | | |