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：2018-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | **31家机构（约50人）参与公司于2018年4月24日举行的“2017年年报解读-从台前到幕后-拥抱5G共享经济时代”投资者交流会，其中包括：**中金证券、国泰君安证券、天风证券、招商证券、华泰证券、生命人寿、广发证券、平安证券、华西证券、光大证券、金元证券、英大证券、长城证券、国鑫基金、恒泰证券、国都证券、渤海证券、华金证券、恒泰证券等 |
| 时间 | 2018年4月24日 14:00 – 17:00 |
| 地点 | 深圳市宝安区沙井蚝乡路沙井工业公司第三工业区深圳市大富科技股份有限公司  |
| 上市公司接待人员姓名 | 总经理肖竞、董事会秘书林晓媚、财务总监郭淑雯 |
| 投资者关系活动主内容介绍 | 2018年4月24日，公司举行了“2017年年报解读-从台前到幕后-拥抱5G共享经济时代” 投资者交流会，本次会议主要内容包括公司2017年年度业绩回顾、5G展望、重组等。**一、公司2017年年度业绩亏损5.1亿，未来预期如何？****不可否认，公司在2017年遇到了行业周期性技术更替的发展低谷，亏损了5.1亿元，其中计提减值约3亿元，前期投资未达预期，直接或间接影响了公司当期的业绩。但公司整体基本面很好，随着5G产业商用化的进程，公司主营业务盈力能力逐步恢复。****（1）2017年业绩**：2017年，公司实现营业总收入177,929.52万元，相比上年同期240,739.52万元下降了26.09%；营业利润为-59,368.10万元，相比上年同期2,831.66万元下降了2,196.58%；归属于上市公司股东净利润为-51,175.78万元，相比上年同期12,466.69万元下降了510.50%。2017年公司亏损的主要原因一是由于公司前期投资所产生的，长期股权投资计提减值准备约人民币27,367万元，公司长期股权投资占净资产比例由上年度17.71%下降至13.25%；二是由于主营业务受累于通信行业周期性低谷以及消费电子行业处于回落的调整阶段等相关因素的影响。**（2）财务状况优质**：截至2017年12月31日，公司资产总额707,360.48万元，账面现金总额311,719.76万元，资产负债率24.40%，每股净资产6.94元。**（3）客户/业务布局更趋均衡**：公司在通信射频、智能终端、汽车零部件三大业务领域长期深耕积淀了行业内包括华为、爱立信、诺基亚、苹果、博世等世界一流的优质客户；其中，经过数年的拓展，公司在核心客户爱立信获得了滤波器产品线的实质性突破，已同时成为爱立信的结构件和滤波器供应商，将有机会获得更多的市场份额。**（4）主营业务能力逐步恢复**：公司基于自主创新的研发能力、工业互联网下的共享制造平台等核心优势，借助行业发展之良机，主营业务能力逐步恢复。公司在5G新技术方面也已提前布局，公司自主研发的介质谐振杆已经大批量向客户供货，面向5G的储备的技术和产品如小型化金属滤波器、介质波导滤波器、高阶MIMO滤波器、高性能陶瓷材料等随着与客户合作的推进也已经逐渐成熟，部分产品已开始批量供货。公司2018年一季报预计实现净利润约2,500-3,000万元。**二、2009年，3G牌照开始发放，大富科技也凭借业绩，成功在创业板上市。2013年底，4G牌照发放，大富科技在2014年也取得了5.4亿元的净利润。随着行业周期的变动，5G即将到来，大富科技在此方面是否做好了准备，是否已经取得了一些基础和优势？**今年政府工作报告中提出，推动“第五代移动通信”产业发展。根据规划，预计2020年全面实现5G商用。截至2017年底，国内已经完成5G技术试验的两阶段测试，并全面启动第3阶段测试，验证5G关键技术，推进商用前的互联互通工作。5G将为我国通信设备企业带来前所未有的历史性机遇。与前几代移动通信技术相比，5G不再局限于满足人与人之间的通信需求，还需要满足人与物、物与物的连接需求。5G时代的变更不仅在于传输速率、连接密度、时延、功耗等性能指标的全面超越，更在于以超强的性能指标为支撑，以具体的业务场景为导向，从而按照场景的具体需求提供组合服务的能力，可以大幅提升移动网络运营和使用效率、降低数据传输成本，并提供更好的用户体验。全新的人机交互体验、更丰富的多媒体应用迭代、大规模的物联网设备连接、以及智能网、车联网等需求场景应运而生。公司结合新一代移动通信产业发展趋势，以市场为导向，以客户需求驱动研发流程，围绕提升客户价值进行技术、产品以及服务的持续创新，不断强化多技术垂直一体化的集成优势，贯穿基础设施、5G终端、5G应用各垂直领域，持续与客户、高校、科研机构等进行5G相关应用场景的前瞻性联合开发。**基础设施方面**：已完成金属小型化滤波器、介质波导滤波器、多通道滤波器、介质加载滤波器等项目的技术研发工作，并在客户端进行样品或小批量认证；系列陶瓷材料、高导热铝合金开发取得重大进展完成小批量验证，并通过客户认证，为产品的小型化和性能稳定性做好了充分的工艺准备。**5G终端方面**：已重点布局智能终端结构件、USB3.1 Type-C连接器、摄像头、AMOLED高精度金属掩膜板、柔性可传导材料、高性能高分子新材料(橡塑材料)、石墨烯新材料及石墨衍生品、RFID标签等产品。与此同时，也在推进与下游智能终端厂商的合作，希望打通整个5G终端产业生态链。**5G应用方面**：大富网络的NPL语言已经应用于3D设计等领域，同时面向5G时代的共享经济模式，大富网络希望打通制造业需求端和供给端，为广大客户提供在线创意、设计、制造、销售服务的共享制造平台，该平台已经搭建完成，即将对外提供服务。基于以上准备，公司将受益于5G的到来，取得进一步的发展。**5G产能方面**:大富科技也在进行准备，其全资子公司大富机电，为提升面向5G射频器件的生产和品质，正在开展生产自动化、智能化改造，此布局得到了安徽省怀远县政府的充分认可，并于2018年3月，拨付了第一期奖励资金3,000万元。**三、2017年2月以来，大富科技两次筹划重组，其间涉及的标的公司达7家之多，相关重组活动，公司是否是以严谨的方式对待？**  作为通信行业的全产业链布局者，以及通信射频产品及解决方案提供商，公司早已从2G、3G、4G的行业发展情况中，清楚地认识到，通信行业的周期性波动的特征明显。因此，一直以来，公司为降低通信行业周期性波动的影响，围绕主营业务从纵向、横向两个维度持续推动“跨界不跨行”的投资并购，以期拓宽下游市场，加快进入新的相关应用领域，快速稳健地完成公司产业升级，提升公司抗周期、抗风险的能力，确保公司可持续发展。公司充分考虑主营业务特点，并结合公司战略发展的实际需求，经过谨慎论证，择优选取了与公司主营业务实现长期的互补、协同、整合的重组标的。在重大资产重组筹划期间，并聘请了独立财务顾问、审计、评估、律师事务所等中介机构展开对标的公司的尽职调查、审计、评估等工作，由于在商务谈判中，公司未能与部分标的就核心条款达成一致意见，经慎重考虑，公司终止部分重组，以保障上市公司及全体股东利益。关于目前正在推进的重组项目，公司及相关方积极推动各项工作。详细情况可持续关注公司在巨潮资讯网披露的相关公告。2015年，我们的投资基本是按照净资产或评估值开展，然而给我们带来的教训依然是极其深刻的。上述投资不仅没有对公司2016年主营业务业绩带来增色，反而造成了负面影响，甚至严重影响了2017年业绩。“痛定思痛”，本着对投资者负责、对公司负责的原则，为了改善主营业务业绩，对抗行业周期性起伏，我们不惧外界诟病，屡败屡战，矢志不渝地通过“股票+现金”方式开展外延式并购，继续“跨界不跨行”地寻找合适的优质的标的。大富科技具备开展重大重组的条件：大股东从未减持过公司股份，仍拥有公司50%以上的股权。公司总资产70.74亿元；净资产53.48亿元；账面现金31.69亿元，负债17.26亿元（负债率24.4%），市净率仅2左右。**四、在年报中，近期内媒体重点关注的“在3.37亿的计提减值中，大富科技对参股的大盛石墨计提减值准备5,500万元，对参股的三卓韩一计提减持准备3,500元，而大富科技投资这两家公司时均签有业绩承诺协议，其中大盛石墨预计2017年当期业绩承诺为1.55亿元，而实际上却是亏损4,167.57万元，三卓韩一2017年的业绩承诺为9,176.72万元，而实际上却是亏损1,804.36万元。而根据业绩补偿协议三卓韩一应给予大富科技现金补偿1.1亿元，目前补偿事项尚未实际履行，而大盛石墨除2017年的业绩补偿1.97亿元尚未履行外，甚至连2016年的业绩补偿金额1.37亿元也仅实际补偿0.5亿元，其余0.87亿元尚未见踪影”，公司具体采用哪些措施予以应对？**关于大盛石墨2016年及2017年的业绩补偿情况累计2.8亿，以及三卓韩一的三年累计业绩补偿款1亿元，公司已与交易对手进行了深度沟通，双方同意将严格按照协议约定进行补偿；同时公司将进一步**加强对大盛石墨的财务监督和业务督促**，并继续支持大盛石墨业务开展工作，促进大盛石墨稳定健康发展，实现公司投资收益的稳定增长。**五、中兴事件、中美贸易战对通信行业有什么影响？公司有什么应对措施？**针对本次中兴事件、中美贸易战，公司采取了有效措施，如开拓美国以外的市场、不短完善供应链、培育核心零部件产品的国内供应商等，事件对公司影响不大。同时，公司通过**稳固现有客户，横向扩展新合作**的措施，降低今后此类风险的影响：华为是大富科技主要客户之一，也是5G通信的核心引领者。2017年，虽然受到行业周期较大影响，大富科技仍坚持优化现有业务，在交付能力、品质管控及自动化能力等方面取得了明显提升，并得到了华为的认可。大富科技已多年蝉联华为金牌核心供应商，2017年更取得了交付、品质全优的历史性突破，华为也为其颁发了优秀供应商、优秀质量奖等在内的六项大奖，这些均是华为射频类供应商中的唯一获奖者。在维持与华为良好客户关系的同时，大富科技也积极拓展爱立信业务，2017年，公司的滤波器业务最终获得了爱立信的认可，获得了准入资格，加之双方始于2006年的结构件业务，大富科技与爱立信建立了更加稳固的客户关系。从2009年，公司已经开始了与阿尔卡特朗讯的合作，年销售额曾达2亿元。随着诺基亚对老客户阿尔卡特朗讯的收购完成，公司也顺利成为诺基亚的供应商，建立了新的合作起点。截至目前，2018年，公司已经从诺基亚获得了多个新项目需求。通过以上措施，公司能够将单个客户黑天鹅事件的影响降至最低。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2018-4-24 |