**证券代码：002796 证券简称：世嘉科技**

**苏州市世嘉科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

**编号：2019-003**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 施罗德投资管理（上海）有限公司 李文杰  施罗德投资管理（香港）有限公司 钟怡伶  兰馨亚洲投资集团 储凯俊  安联投资 许脩平  南方东英资产管理有限公司 刘赞  国泰证券投资信托股份有限公司 蔡欣達  永豐证券投资信托股份有限公司 林依蓉  台新证券投资信托股份有限公司 翁智信  建银国际（上海）有限公司 谢运华、蒲博  浙江映淑投资管理有限公司 周映波、陈大源  国信证券 王哲、黄玮玮  国金证券 陈婉成 |
| 时 间 | 2019年4月25日13:30 |
| 地 点 | 苏州市高新区塘西路28号世嘉科技三楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事、副总经理陈宝华；公司副总经理、财务总监兼董事会秘书姚跃文。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 公司副总经理、财务总监兼董事会秘书姚跃文先生首先介绍了公司的目前基本情况及未来发展方向，并对投资者关心的问题进行了解答。（Q：问题，A：回答）  目前，公司主要业务有两块，一是精密箱体系统，精密箱体系统业务是公司的传统业务，主要产品包括电梯箱体系统及专用设备柜体系统。在电梯箱体系统领域的主要客户有迅达、通力、蒂森克虏伯及奥的斯等；专用设备制造领域主要涉及到医疗设备、安检设备、通讯设备、半导体设备等，主要客户包括赛默飞世尔、L-3、Sanmina Corporation、天弘、中微半导体、固德威等。二是移动通信设备，移动通信设备业务是公司通过并购苏州波发特电子科技有限公司（以下简称“波发特”）而新增的业务，波发特于2018年1月过户至公司名下，成为公司的全资子公司。波发特主要从事射频器件和天线产品的研发、生产及销售，其主要产品为滤波器、双工器等射频器件和室外基站天线、室内分布天线等基站天线产品。其主要客户为通信行业下游的移动通信设备集成商，如中兴通讯、日本电业工作株式会社（以下简称“日本电业”）等。  未来公司业务增长主要来源以下几方面：一是通信行业的发展，公司认为目前通信行业是未来相当一段时间增长比较确定的行业，尤其是对5G的投资，国家对推行5G有比较明确的规划。鉴于未来5G基站布署的密度会比3G、4G时代更高，随着运营商对5G的逐渐投入，公司将能直接分享到5G的成长红利。二是老客户新产品，原来波发特给中兴通讯仅供应滤波器产品，现在波发特的天线产品已经过中兴通讯的认证，成为其供应商。未来，天线业务会逐渐成为波发特增长的主力产品之一。三是新客户的开拓，目前波发特已积极开拓了爱立信等新客户。四是新市场的开拓，2018年上半年，波发特在美国成立了孙公司，以开拓北美天线市场。  Q1：请问公司基于什么因素收购波发特？  A1：公司认为通信行业是未来一段时间增长比较确定的行业，国家对5G有着明确的规划路线，公司希望通过收购波发特介入移动通信设备领域，分享5G发展红利。  Q2：请介绍下公司传统电梯箱体业务在2019年的情况？  A2：公司传统电梯箱体业务处于稳步发展阶段，2019年一季度经营数据比上年同期有所改善。  Q3：请问公司传统业务如何与波发特的移动通信设备业务互补？  A3：具体体现在三方面：  一是公司与波发特的主营业务均属于精密金属制造业，两者的主营业务在产业链上存在协同效应，通过并购波发特，公司建立了涉及金属加工制造的钣金、压铸、机加工等工序的完整产业链。  二是客户资源的互补，波发特的部分客户存在通信柜体等箱体产品需求，公司可借助波发特的客户资源拓展传统的精密箱体系统业务。  三是财务资源上的协同效应，公司传统电梯箱体业务现金流充裕，而波发特所处的通信行业账期较长，公司可以借助原有业务稳定的现金流支持波发特的快速发展。  Q4：请介绍下波发特在中兴通讯供应商体系中的地位如何？  Q4：波发特为中兴通讯滤波器产品的三家核心供应商之一；其次，公司天线产品亦已成为中兴通讯主力供应商。  Q5：请介绍下陶瓷介质滤波器和金属滤波器的产品差异？  A5：两者的原理是一样的，只是工艺上存在差别。其次，金属滤波器比较成熟，产品稳定，性能好；陶瓷介质滤波器成本低，但性能目前不如金属滤波器。  Q6：请介绍下公司陶瓷介质滤波器的进展情况？  A6：公司已有独立的团队在负责陶瓷介质滤波器的研发及生产，公司将根据客户要求安排陶瓷介质滤波器的产能及批量生产。  Q7：请问公司的陶瓷介质滤波器的原材料供应是否存在难度？  A7：陶瓷介质滤波器原材料的供应不是大问题，公司具备稳定的供应商。  Q8：请介绍公司天线产品的客户结构？  A8：公司4G天线主要以日本及北美市场为主，国内市场主要以5G天线为主。  Q9：请介绍下目前公司国内5G天线的出货量？  A9：公司已经开始在为客户批量供应5G天线，这两个月出货量在逐月增加。  Q10：请问公司的天线产品是应用在室内还是室外？  Q10：公司目前供应的国内市场天线主要以室外的基站天线为主，海外市场室内天线和室外天线均匀有涉及。  Q11：请问公司天线产品未来存在扩产需求吗？  A11：公司按照客户的采购需求分阶段扩充产能，目前波发特天线产能主要集中在昆山恩电开；其次，2019年中期波发特新工厂即将完工，天线产能将进一步扩大；第三，公司筹划中的嘉波通讯主要为未来5G高峰产能做准备的。  Q12：请介绍下新客户爱立信的拓展进度？  A12：公司始终在积极拓展新客户爱立信，预计很快会有进一步进展，请关注公司后续公告。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日 期 | 2019年4月25日 |