苏州恒铭达电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称:恒铭达 证券代码：002947 编号：2019-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 华金证券 蔡景彦 中银国际 赵琦  |
| 时间 | 2019-8-30下午14:00-17:00 |
| 地点 | 昆山市巴城镇石牌塔基路1568号公司一楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 总经理 荆天平证券事务代表 李子婧 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、播放企业宣传片二、公司基本情况简介公司成立于2011年7月，是一家专业为消费电子产品提供高附加值精密功能性器件的高新科技企业，2013年8月公司首次通过了高新技术企业认证，公司主营业务为消费电子功能性器件的设计、研发、生产与销售，产品已广泛应用于手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴设备等消费电子产品及其组件。主要包括粘贴、固定、屏蔽、绝缘、缓冲、散热、防尘、防护等功能性器件。公司坚持以科技创新和绿色环保为导向，组建了高素质的技术团队，打造了完善的创新机制。公司拥有10项发明专利、50项实用新型专利，凭借自主研发与自主改进设备、自主研发自动化控制系统、OEE生产管理系统及研发项目管理系统、快速响应客户需求的能力，获得全球知名终端品牌及制造服务商的认可与信任，建立了稳定的深度合作。恒铭达坚持“求实创新，开拓进取，永续经营，追求绿色环保，创造卓越未来”之理念，秉持感恩之心，以创新的科技实力及人文理念肩负起更多的社会责任。三、交流环节：Q: 公司的历史沿革？A：公司总经理对恒铭达自创立之初至今的历史沿革作出详尽陈述。Q: 公司的核心竞争力？A：恒铭达凭借在消费电子功能性器件领域的技术研发优势、丰富的生产经验、创新的生产工艺、高精密与高品质的产品及快速响应能力，能够参与终端品牌客户产品的设计、研发环节，为客户提供产品的设计、研发、材料选型、产品试制与测试、批量生产、及时配送及后续跟踪服务等一体化综合解决方案。Q: 主要的产品种类？A：1.缓冲类功能性器件，主要产品为缓冲泡棉；2.屏蔽类功能性器件，主要产品为覆铜板、吸波材、导电胶、导电布、导电泡棉、铜箔、铝箔等；3.防护类功能性器件，主要产品为保护膜等；4.粘贴、固定类功能性器件，主要产品为各类型的双面胶、热熔胶、泡棉胶等 ；5.散热类功能性器件，主要产品为石墨片、硅胶片等；6.防尘类功能性器件，主要产品为防尘网等；7.绝缘类功能性器件，主要产品为绝缘片。Q: 公司的未来布局？A：1、技术研发计划公司将以市场需求为导向，持续增加研发投入，密切追踪最新技术及发展趋势，持续开展对新技术的研究，加快产品创新，确保不断推出高附加值、高品质的新产品，从而保持公司的竞争优势和可持续发展；积极培养和引进高水平的技术研发人才，进一步提升研发队伍的创新能力，不断完善研发管理机制和创新激励机制，对在技术研发、产品创新、专利申请等方面做出贡献的技术研发人员均应给予相应的奖励，激发技术研发人员的工作热情；继续加大先进生产设备、检测设备、智能化系统软件的投入力度，搭建更好的研发实验环境，为技术突破和产品创新提供重要的基础和保障。2、规模扩充和向上游扩展计划随着手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴设备等消费电子行业的快速发展，公司产品将继续面临良好的发展机遇，公司拟运用募集资金投资于电子材料与器件升级及产业化项目，进一步扩大经营规模，优化产品结构，提高公司市场竞争力。同时，公司将根据原材料运用经验，积极向上游新材料领域拓展，延伸公司产业链。3、人才培养和扩充计划公司将根据业务发展需求，重点培养和引进技术研发、生产、管理、营销等方面的专业人才，优化员工结构，满足企业长期稳定的发展需求。公司将采取内部培养与外部引进相结合的方式，积极探索与高校联合培养人才的相关制度，为企业发展定向培养人才；加大培训投入，完善培训制度及培训体系，提高员工的工作技能和素质，建立一支能够适应企业现代化管理和公司未来发展需求的高水平、高素质的员工队伍；鼓励员工参与各种职业技术培训和职业技能鉴定，激发员工的学习意识、创新意识和工作能力，发挥员工自身的潜能；进一步健全员工薪酬考核与激励制度，持续提高员工的薪酬待遇，激发员工的工作积极性和价值创造动力。4、市场和业务拓展计划公司将持续收集消费电子行业市场与技术动态信息，密切关注客户需求，保证自身产品对客户需求的适应性和技术先进性。公司将继续巩固、优化与现有优质客户的合作关系，增强客户粘性，在满足现有客户产品需求的同时，深度挖掘现有客户的其他需求，积极拓展与现有客户在关联产品方面的合作；积极拓展国内外其他知名客户，不断支持公司扩大业务规模。公司将进一步加强销售团队建设，提升市场营销水平，在产品销售、服务、信息反馈等环节为客户提供专业化的服务和解决方案。公司将定期对营销人员进行培训，培养既有销售服务能力又懂专业技术的队伍，从而完善销售服务内容，提高服务的专业性和响应速度。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2019-08-30 |