**深圳市飞荣达科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

证券简称：飞荣达 证券代码：300602 编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 广大投资者 |
| 时间 | 2020年4月30日 下午14:00-16:00 |
| 地点 | 全景•路演天下（http://rs.p5w.net） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：马飞董事、总经理：杜劲松董事会秘书、副总经理：王燕财务总监：蓝宇红独立董事：赵亮保代表人：长城证券 白毅敏 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 公司于2020年4月30日下午在全景网召开《2019年度业绩说明会》，投资者主要就2019年度报告部分内容进行了解和沟通，业绩说明会具体沟通内容如下：Q1: 请问：近期有没有接到总额达数亿元的基站天线振子订单？A: 感谢您对公司的关注。公司5G天线振子目前已批量交货，公司会根据市场和客户需求增加产能。请您持续关注公司。Q2: 公司面临的最大经营风险是什么？如何降低风险对公司的影响？A: 对公司未来经营产生不利影响的重要风险因素、公司经营存在的主要困难及公司拟采取的应对措施如下： 1、市场竞争风险 公司主要从事电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件、基站天线及相关器件及防护功能器件的研发、设计、生产与销售，并能够为客户提供相关领域的整体解决方案。公司产品广泛应用于通讯设备、计算机、手机终端、汽车电子、家用电器等领域。近年来，在巨大的市场需求推动下，我国电磁屏蔽及导热领域的生产企业数量迅速增加，但绝大多数企业品种少，同质性强，技术含量不高，未形成产品的系列化和产业化，多在价格上开展激烈竞争，利润空间日益缩小，产品质量难以保证。另一方面，在巨大的市场需求推动下，越来越多的企业选择进入电磁屏蔽材料及器件、导热材料及通信器件市场，市场竞争逐步加剧，若公司不能持续地加大技术研发和市场拓展，不断积累技术和客户优势，则市场竞争的加剧可能对公司的经营业绩产生一定不利影响。 应对措施：公司一直贯彻“建一流企业，出一流产品，创一流服务，树一流信誉”的经营理念，始终坚持“质量第一，顾客至上，互惠互利，共谋发展”的公司宗旨，不断提升公司研发能力，提高公司产品质量，增强公司整体实力。公司继续保持并加大研发投入，扩大研发规模，提前研究行业技术发展趋势，保证公司的技术先进性；加强市场调研工作，收集和深刻理解客户当前和未来的需求信息，做好新产品研发的可行性分析；将市场开发与技术研发相结合，加强产品立项评估，谨慎进行产品研发立项；优化产品开发流程，推行研发成本评估制度；持续引进高端专业技术人员，鼓励并激励技术人员积极创新。 2、技术失 密和核心技术人员流失的风险 公司所处的电子器件产业属于知识密集型领域，对产品的开发、设计及生产需有较高的技术积累，客户对产品的性能和精度要求也比较高。公司自设立以来，通过自主研发，取得了碳纤维金属化技术、导电硅胶的配方及多色多孔共挤技术等一系列关键核心技术，同时，这些专有技术的保有和持续创新在很大程度上依赖于核心技术人员。如果公司发生核心技术失 密或核心技术人员大量流失的情况，可能会对公司产品的开发、设计及生产等方面产生不利影响。 应对措施：公司高度重视技术资料保密和知识产权管理工作，建立了较为完善的知识产权保护体系制订了《知识产权管理规定》等相关文件， 并与技术人员和其他相关人员签订了涉及技术和商业秘密的保密协议，约定相关人员应遵守并履行与其岗位相应的保密职责。持续引进高端专业技术人员，鼓励并激励技术人员积极创新。 3、汇率波动风险 报告期内，公司出口业务主要以美元结算，人民币兑美元汇率的波动会对公司经营业绩造成一定影响。若未来人民币兑换美元汇率出现急剧大幅的不利波动，则有可能会对公司的销售额以及净利润产生不利影响。 应对措施：公司以防范和规避汇率风险为目的，拟进行外汇套期保值业务并制定了《外汇套期保值业务管理制度》，通过开展外汇套期保值业务锁定汇兑成本，在一定程度上规避汇率风险，降低汇率波动所带来的财务损失。 4、 成本和费用增加的风险 公司在规模不断扩大的同时，运营成本和费用也在不断的增加。如果公司不能进一步扩大销售规模，提高盈利能力，将对公司的收益产生一定的影响。 应对措施：公司将通过扩大和优化销售、改良工艺、提升良率、强化管理，同时完善和细化成本控制体系、持续推进经营革新、提高自动化水平，实施精细化成本控制、增强盈利能力，有效的控制好公司的成本和费用。 5、商誉减值的风险 公司在并购过程中形成较大商誉，若被并购公司在市场拓展、内部管理等方面受不利因素影响，将会导致盈利不及预期，继而面临潜在的商誉减值风险，将对公司未来的经营业绩造成不利影响。 应对措施：公司积极加强公司并购后资源整合与文化融合，以形成协同效应，努力实现预期盈利目标，最大限度地降低商誉的风险，如果投资并购的子公司业绩未达预期，将可能形成商誉减值，从而影响公司当期损益。公司通过跟踪关注并购子公司的经营情况及行业趋势，通过业务、管理等方面的协同共进加强内部子公司管理，强化投后管理管控，整合资源积极发挥持续竞争力，保障并购子公司稳健发展，将商誉对公司未来业绩影响程度及风险逐步降低。公司将不断提升核心竞争力，提升经营业绩，降低商誉减值风险。Q3: 请问领导，公司所属行业有没有周期性？A: 本行业主要面向通讯设备、计算机、手机终端、汽车电子、家用电器等众多下游行业，全年销售第一季度相对少点，其他三个季度相对比较稳定。Q4: 公司是否经常参加上市公司路演活动？A: 公司终以为股东创造最大价值为宗旨，在服务投资者、尊重投资者的企业文化指引下，公司建立并完善与公众股东沟通的平台，采取多种方式积极与投资者及潜在投资者保持互动与沟通，向投资者提供高质量的信息披露服务如：定期组织业绩沟通会和调研活动，及时查收投资者邮箱、接听投资者热线之外、在互动平台实现了100%的及时回复等。Q5: 请问机构最近一次去公司调查是什么时候A: 公司上一次接待调研活动是2019年的11月份。公司建立并完善与公众股东沟通的平台，采取多种方式积极与投资者及潜在投资者保持互动与沟通，向投资者提供高质量的信息披露服务如：定期组织业绩沟通会和调研活动，及时查收投资者邮箱、接听投资者热线之外、在互动平台实现了100%的及时回复等。公司热烈欢迎投资者积极参与公司的各类投资者互动活动，谢谢。Q6: 请问公司公司的核心竞争力是什么？对产品质量是怎么进行控制的，从采购到生产到存储运输等，有专门的检测环节吗？谢谢！A: 公司的核心竞争体现在如下几个方面：1、研发与创新优势： 公司自设立以来注重研发与创新，经多年研发生产积累，公司掌握了丰富的电磁屏蔽技术、导热散热技术以及5G基站天线振子相关技术。公司密切追踪行业最新技术应用及市场、技术发展趋势，持续开展对新技术的研究， 凭借技术创新和研发能力，成为电磁屏蔽材料及器件、 导热材料及器件行业的优秀企业。 公司属于国家级高新技术企业、深圳市高新技术企业，具备较强的研发优势。公司建设的研发实验室，具备EMC测试、环境可靠性测试、热性能分析、电性能分析、元素分析、金相显微分析等测试能力等。2019年9月，飞荣达研发实验室顺利通过CNAS国家实验室认可。截至2019年12月31日，公司已获得专利共计370项，其中发明专利98项，实用新型专利267项，外观设计5项。 2、产品线优势： 公司具有业界比较齐全的产品线及相关技术，公司产品涉及电磁屏蔽材料及器件方面、导热材料及器件方面等多个细分产品。产品种类非常广泛，能够满足不同客户的不同产品、不同使用环境场合及不同使用等级等方面的需求，为客户节约大量的采购资源及成本。 公司通过多年的积累，拥有各产品相关的技术人才， 在为客户提供不同产品的同时，能够为客户提供所需产品的原理分析，产品设计、制造及测试等方面的高度定制化解决方案服务，引导客户实现价值采购，增强客户粘性。 3、服务优势 公司充分利用在深圳、昆山、天津的三个制造服务基地，及在北京、上海、西安和武汉等经济发达地区设立的销售网点，为客户提供本地化的贴身服务，继续发挥较强的服务优势。报告期内，公司根据业务发展的需要，在原有美国圣何塞，芝加哥、 印度班加罗尔等海外销售网点的基础上， 新增美国西雅图和芬兰赫尔辛基销售网点， 以更好的就近服务该区域的客户，提升反应速度和服务质量，致力于为客户提供有竞争力的电磁屏蔽及导热应用解决方案，为客户创造价值。“飞荣达科技园项目”第一期工程顺利建设进行中，预计于2020年逐步投入使用，未来将进一步提高公司生产、研发效率。 公司可以为客户提供电磁屏蔽和导热应用解决方案，公司销售人员在方案应用期间就使用效果和问题不断与客户进行沟通，将相关信息反馈给公司技术人员，以便对技术解决方案进行完善。为了更好地适应市场变化，公司将加强营销团队和技术应用部门的合作，成立项目组，提升行业统筹能力以及营销方案、思路的引导。加强研发部门、市场部门、采购部门的内部沟通与合作，使得研发人员深入了解客户的当前需求和最新动态；通过与上下游企业的业务人员和研发人员的接触互动，分析整个产业链的变动情况和发展趋势及时调整产品和技术的研发方向，占领市场先机。公司将深入研究客户应用，优化布局适销的产品线，完善电磁屏蔽及导热的整体解决方案，实施大客户策略，为客户提供“随需而动”的个性应用服务。 4、客户资源优势 凭借优良的产品技术、专业的服务优势及多年的行业深耕细作，FRD品牌得到越来越多客户认可，品牌形象及客户信赖程度不断提升，与众多国内外知名企业建立了紧密的合作关系，市场占有率稳步发展。经过长期的努力公司积累了一批成熟的客户群体，包括华为、爱立信、思科、诺基亚、中兴、三星、思科、联想、微软、富士康、FACEBOOK以及GOOGLE等等。   关于公司对于产品质量的控制的，从采购到生产到存储运输的全流程经营管理中，公司持续大力夯实基础，比如，信息化的建设涉及OA系统、PLM系统、HR系统、模具管理系统、以及CRM、MES持续推进中； 在质量方面：在客户稽核、内审、外审、飞检、环保等方面严格按照体系要求规范化运作，BEST@Q提升了公司质量文化和管理水平；在制造和现场管理方面：传统产品类别产值创历史新高， 新项目顺利投产，良率大幅提升；此外，在全面预算、管理报表、班组建设、战略规划、精益生产、降本增效等方面也在有条不紊的推进当中并取得新的进展。Q7: 公司的应收账款和现金流情况如何？A: 感谢您对公司的关注。公司的应收账款账龄基本在一年以内，且客户均是与公司形成良好合作关系的企业，财务状况良好且商业信用程度高，具有较强的支付能力，故公司的应收账款产生坏账的可能性较小。公司会持续加强销售回款增强公司的现金流情况。Q8: 同行竞争中，你们的最大优势是什么A: 公司的核心竞争力及优势主要体现在如下几个方面：1、研发与创新优势： 公司自设立以来注重研发与创新，经多年研发生产积累，公司掌握了丰富的电磁屏蔽技术、导热散热技术以及5G基站天线振子相关技术。公司密切追踪行业最新技术应用及市场、技术发展趋势，持续开展对新技术的研究， 凭借技术创新和研发能力，成为电磁屏蔽材料及器件、 导热材料及器件行业的优秀企业。 公司属于国家级高新技术企业、深圳市高新技术企业，具备较强的研发优势。公司建设的研发实验室，具备EMC测试、环境可靠性测试、热性能分析、电性能分析、元素分析、金相显微分析等测试能力等。2019年9月，飞荣达研发实验室顺利通过CNAS国家实验室认可。截至2019年12月31日，公司已获得专利共计370项，其中发明专利98项，实用新型专利267项，外观设计5项。2、产品线优势：公司具有业界比较齐全的产品线及相关技术，公司产品涉及电磁屏蔽材料及器件方面、导热材料及器件方面等多个细分产品。产品种类非常广泛，能够满足不同客户的不同产品、不同使用环境场合及不同使用等级等方面的需求，为客户节约大量的采购资源及成本。 公司通过多年的积累，拥有各产品相关的技术人才， 在为客户提供不同产品的同时，能够为客户提供所需产品的原理分析，产品设计、制造及测试等方面的高度定制化解决方案服务，引导客户实现价值采购，增强客户粘性。 3、服务优势 公司充分利用在深圳、昆山、天津的三个制造服务基地，及在北京、上海、西安和武汉等经济发达地区设立的销售网点，为客户提供本地化的贴身服务，继续发挥较强的服务优势。报告期内，公司根据业务发展的需要，在原有美国圣何塞，芝加哥、 印度班加罗尔等海外销售网点的基础上， 新增美国西雅图和芬兰赫尔辛基销售网点， 以更好的就近服务该区域的客户，提升反应速度和服务质量，致力于为客户提供有竞争力的电磁屏蔽及导热应用解决方案，为客户创造价值。“飞荣达科技园项目”第一期工程顺利建设进行中，预计于2020年逐步投入使用，未来将进一步提高公司生产、研发效率。 公司可以为客户提供电磁屏蔽和导热应用解决方案，公司销售人员在方案应用期间就使用效果和问题不断与客户进行沟通，将相关信息反馈给公司技术人员，以便对技术解决方案进行完善。为了更好地适应市场变化，公司将加强营销团队和技术应用部门的合作，成立项目组，提升行业统筹能力以及营销方案、思路的引导。加强研发部门、市场部门、采购部门的内部沟通与合作，使得研发人员深入了解客户的当前需求和最新动态；通过与上下游企业的业务人员和研发人员的接触互动，分析整个产业链的变动情况和发展趋势及时调整产品和技术的研发方向，占领市场先机。公司将深入研究客户应用，优化布局适销的产品线，完善电磁屏蔽及导热的整体解决方案，实施大客户策略，为客户提供“随需而动”的个性应用服务。 4、客户资源优势 凭借优良的产品技术、专业的服务优势及多年的行业深耕细作，FRD品牌得到越来越多客户认可，品牌形象及客户信赖程度不断提升，与众多国内外知名企业建立了紧密的合作关系，市场占有率稳步发展。经过长期的努力公司积累了一批成熟的客户群体，包括华为、爱立信、思科、诺基亚、中兴、三星、思科、联想、微软、富士康、FACEBOOK以及GOOGLE等等。Q9: 你们把哪些公司做为竞争对手？据你们自己了解有哪些公司把你们做为目标对手？A: 公司主要从事电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件、基站天线及相关器件及防护功能器件的研发、设计、生产与销售，并能够为客户提供相关领域的整体解决方案，致力成为ICT领域新材料及智能制造领先企业。目前从事电磁屏蔽及导热行业的其他国内企业还包括：安洁科技、长盈精密、中石科技、碳元科技等，但公司与上述公司只是部分产品的竞争。安洁主要是做电磁屏蔽和导热材料的加工，而公司做电磁屏蔽和导热原材料及其加工；长盈主要做金属屏蔽件；中石和碳元，石墨片占比较大，公司的导热产品包括石墨片、热管、VC、散热模组及导热硅胶等等。公司凭借优秀的技术研发能力，能够为客户提供从设计研发、功能测试、产品认证、产品生产和销售、客户服务等一体化应用解决方案服务，通过不断努力成为电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件行业的优秀企业。谢谢Q10: Q2哪类应用领域的订单增长快一些？A: 投资者您好，请您届时关注公司2020年半年度报告。谢谢Q11：各子公司19年的营收净利情况？为何年报里对博纬通信20年后的增速相对较低？A：关于公司的重要子公司及重要参股公司的营收及净利情况，均在年报中已详情披露，敬请关注年报信息。 关于博纬通信，公司将持续在2020年加快推进双方在业务、资源、技术、产品及渠道等多方面的整合，更好的实现战略协同效应。在2020年，不仅5G商用的进程正在加速推进，同时，5G基站天线与主设备耦合度更强，运营商采购模式由向天线厂家直接购买转向核心主设备厂家打包采购。因此，也促使核心主设备厂家与研发实力较强的天线厂商进行产品联合开发。博纬通信已通过国内及国外知名通信设备厂商的供应商资格认证，均在其合格供应商名录中。同时，博纬通信与公司战略布局协同，公司将从5G基站天线部件供应商转为5G基站整体天线供应商，从而抓住5G基站快速发展的机遇。 Q12：公司在华为的笔记本和平板有没有进入 ？A：感谢您对公司的关注。公司有供货给华为的笔记本和平板。Q13：请问公司未来发展的亮点在哪里？A：投资者您好：公司主要从事电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件、基站天线及相关器件及防护功能器件的研发、设计、生产与销售，并能够为客户提供相关领域的整体解决方案，致力成为ICT领域新材料及智能制造领先企业。公司目前在深圳、江苏、天津都有生产基地，在美国和欧洲都有办事处，主要是配合全球交付和客户服务。公司的主要客户有华为、爱立信、思科、诺基亚、中兴、三星、FACEBOOK以及GOOGLE，并且已取得很多新能源汽车厂商的认证资质，并已得到市场和客户的认可。 目前，国家大力推进5G通信产业的发展，而公司拥有众多产品是应用在5G通讯基站、5G智能手机里的。公司一直高度重视研发和创新，依托于公司的技术积累及客户储备，对高导热能力新材料、高可靠性电磁屏蔽材料、5G 天线振子表面金属化关键工艺等新材料、新技术的研发进行持续投入，积极开发新产品，构建新的业绩增长点，实现内生增长。在内生的基础上，公司亦积极开展外延式的产业整合，通过收购博纬通信，完善公司的天线设计研发及测试能力，打通天线上下游产业链;收购润星泰，完善天线端产品配套，加强半固态压铸技术布局，完成新型基站散热整体解决方案整体布局；收购昆山品岱、江苏中迪，与公司导热材料业务形成协同效应，有效降低成本，形成从上游材料到下游模组的产业链布局，并购后的协同效应日益凸显。募投项目 “5G通信器件产业化项目”实施后将主要生产5G天线罩、天线振子及用于交换机、路由器等通信设备的高性能结构件等产品，该等产品未来将主要满足5G商用过程中对相关基站天线及通信设备的建设需求。未来将进一步增强公司的综合竞争实力，进一步完善和提升公司的产品结构，增强公司的盈利能力。 Q14：润星泰有些压铸件产品非散热，在营收划分里是归在哪一类？A：投资者您好。润星泰非散热产品的营业收入归类在防护功能器件。Q15：在国际市场上，公司如何布局的？未来公司还会拓展哪些国家的市场？A：感谢您对公司的关注。公司将持续凭借优良的产品技术、专业的服务优势及多年的行业深耕细作，使得FRD品牌得到越来越多客户认可，品牌形象及客户信赖程度不断提升，与众多国内外知名企业建立了紧密的合作关系，市场占有率稳步发展。 根据公司长期发展战略规划，不仅国内市场，以及国际市场，公司将持续开拓及维护国际知名有实力的成熟客户，公司部分客户包括：爱立信、思科、诺基亚、中兴、三星、思科、联想、微软、富士康、FACEBOOK以及GOOGLE等等。Q16：疫情对公司海外业务有什么影响？公司对出口有依赖吗？A：感谢您对公司的关注。全球疫情对公司总体影响不大，公司海外业务中笔记本、平板及数据中心的相关业务反而有所增加，同时公司也正积极寻求更多的海外业务机会。Q17：去年是艰难困苦的一年，希望2020年公司能够稳步发展，祝福公司越来越好A：感谢您对公司的关注与支持。Q18：董秘您好，公司现在复工情况请问如何了？A：投资者您好，3月份开始公司已基本全面复工。 Q19：公司今年业绩优秀，分红的也太少了，公司应该加强对股东的回报A：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与建议。Q20：博纬通信去年的业绩并不理想，管理层对其有何看法？毕竟也是5G新基建中的重要布局A：博纬通信2019年业绩完成较不理想，未完成承诺业绩的主要有以下几个原因： 其一，博纬通信受行业发展影响，2019年全年，国内运营商4G基站天线需求数量较2018年有所下降，其中，中国电信未组织集采项目；中国联通只在上半年3~5月份有过一次集采；2019年中国移动的基站天线集采价格大幅下挫，同比下调30%，天线利润进一步降低。然而，2019年是全球5G基站建设的元年，全球发达国家纷纷开始5G商用化建设，我国也将5G建设作为科技兴国的重要部分。现阶段，运营商建设用的5G设备基本为64TR、128TR一体式设备，主流设备厂商全部自制，待自制稳定后，主流设备厂商会才将直接交与天线整机厂家来供应。 其二，博纬通信的A国内知名客户、B客户受中美贸易战影响和国内4G建设放缓，其采购量相比预测均有下降，预计2019年的下降采购额将会在2020年释放。博纬通信的国际知名企业C公司业务推进延迟，博纬从2016年开始配合C公司进行5G实验网基站天线研发，于2019年1月通过其全球供应商资质认证，由于客户内部流程原因，博纬通信2020年4月份才正式获得C公司的全球供应商代码，导致其未参与C公司2019年的各项投标项目，销售业绩未能实现。 公司对博纬通信目前未完成的承诺业绩深表歉意，但是，公司对行业未来爆发增长充满了信心，博纬通信已通过国内及国外知名通信设备厂商的供应商资格认证，均在其合格供应商名录中。同时，博纬通信将协同公司的产业战略布局，已涉及5G基站、手机终端、消费电子和新能源汽车，公司将从5G基站天线部件供应商转为5G基站整体天线供应商，从而抓住5G基站快速发展的机遇。Q21：定增是不做了么董秘？感觉几个月了都没什么进展A: 投资者您好。公司已于2020年4月27日晚间公告披露了《深圳市飞荣达科技股份有限公司非公开发行股票发行情况报告书》等相关公告，请您查阅。谢谢Q22：如何看待公司未来2年的发展A：根据董事会和经营管理团队的战略规划，公司将：1、持续在市场进行新的拓展，继续取得新突破。公司已有客户包括：华为、爱立信、思科、诺基亚、中兴、三星、FACEBOOK、GOOGLE，还新获得了爱立信、宁德时代、三星、阳光电源等供应商资格。公司将继续凭借着可靠的产品、专业的服务，以及行业的深耕细作，公司品牌形象及商誉不断提升，还将持续开展新市场。 2、通过外延并购和子公司投资，持续强化通信基站/终端电子/新能源汽车的电磁屏蔽及散热导热布局，子公司品岱、博纬、润星泰大客户认证顺利推进，先后通过了行业巨头A公司及国际知名企业C公司的认证，并还在持续客户认证中。 3、新能源汽车相关业务将持续推进，公司已取得光伏逆变器行业重要客户的供货资质，并开始小批量供货。 4、公司持续加大对研发的重视和投入，积极进行优势领域的专利布局，希望在研发技术方面持续取得了创新成果。集团化研发平台及管理方案初步成形，按“2+3+4+5”产品及技术架构开展统一规划，展开协同研发，聚焦公司未来发展战略。同时还参与了国家质量基础项目新一代（5G）移动终端无线接入及高频高速传输材料测试评价技术研究。 综上所述，公司通过内生研发和外延整合相结合的方式，围绕着5G通信所亟需的电磁信号传导、电磁屏蔽和散热解决方案进行布局，已完善基站天线器件、组件、成品的全行业产业链，并完善了导热、均热、散热、隔热的全面热解决方案，为在5G及新能源汽车领域快速发展筑牢了根基。 Q23：基站天线2019下半年毛利率比上半年大幅下降的原因是价格端还是成本端？20年预计趋势？A：感谢您对公司的关注。受行业发展影响，2019年全年，国内运营商4G基站天线需求数量较2018年有所下降，集采价格大幅下调。但是，2019年是全球5G基站建设的元年，全球发达国家纷纷开始5G商用化建设，我国也将5G建设作为科技兴国的重要部分。现阶段，运营商建设用的5G设备基本为64TR、128TR一体式设备，主流设备厂商全部自制，待自制稳定后，主流设备厂商会才将直接交与天线整机厂家来供应。5G基站预计在未来3~5年将大量投入建设，公司将从5G基站天线部件供应商转为5G基站整体天线供应商，从而抓住5G基站快速发展的机遇。Q24：董事长好，首先恭喜公司去年取得良好业绩，作为公司小股东坚定看好公司发展，有两个问题想请董事长回答一下，一、今年海外疫情严重，对公司今年的业务收入影响您认为大概会占到几成 二、咱们有什么应对措施？A：感谢您对公司的关注。全球疫情对公司总体影响不大，公司海外业务中笔记本、平板及数据中心的相关业务反而有所增加，同时公司也正积极寻求更多的海外业务机会。Q25：导热材料及器件19年内生增速有多少？A：感谢您对公司的关注。导热材料及器件2019年内生增幅较大，加上外延合并增加，导热材料及器件2019年总体增速较大。Q26：公司在发展中影响公司业绩最主要的因素是什么？A：公司主要面向通讯设备、计算机、手机终端、汽车电子、家用电器等众多下游行业，为客户提供相关领域的散热模块和电磁屏蔽模块的解决方案和产品、以及5G基站整体天线供应。在公司的长期发展以及战略规划布局中，在维持现有客户及产品的同时，公司不断进行新业务领域的拓展，开发新客户，拓宽公司产品的应用范围，增加市场占有率，提升公司整体竞争力。 受通讯及消费电子两方面拉动， 公司电磁屏蔽产品的销售收入持续增长，公司凭借优良的产品技术、专业的服务优势及多年的行业深耕细作，作为行业优势企业得到越来越多客户认；同时，在5G商用进程的加快的背景下，给导热散热行业带来新的机遇；公司通过收购昆山品岱，与公司导热材料业务形成协同效应，有效降低成本，形成从上游材料到下游模组的产业链布局；博纬通信将协同公司的产业战略布局，公司将从5G基站天线部件供应商转为5G基站整体天线供应商，从而抓住5G基站快速发展的机遇。Q27：公司目前电磁屏蔽技术还有5G基站天线振子相关技术，在国内同行业中处于什么水平？A：投资者您好。公司自设立以来注重研发与创新，经多年研发生产积累，公司掌握了丰富的电磁屏蔽技术、导热散热技术以及5G基站天线振子相关技术，如电磁屏蔽 器件动态压缩力测试技术，超薄金属簧 片的模具设计、成型和热处理、导热石墨膜卷材生产技术、非金属偶极子局部金属沉积、塑料电镀微波天线、电镀铁基非晶态合金碳纤维及其复合材料生产技术、高性能导热材料及相变导热材料研发生产等核心工艺技术。公司密切追踪行业最新技术应用及市场、技术发展趋势，持续开展对新技术的研究，凭借技术创新和研发能力，成为电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件行业的优秀企业，尤其5G天线振子相关技术行业领先。  Q28：管理层好，今年海外疫情严重，目前海外市场恢复感觉还看不到头，公司5G相关海外市场有什么应对措施么？谢谢A：感谢您对公司的关注。全球疫情对公司总体影响不大，公司5G相关产品主要供货给几大运营厂商，目前以国内订单为主。Q29：防护器件相比散热和屏蔽在5G设备的增长驱动力？A：投资者您好，公司防护功能器件包括单双面胶、保护膜、绝缘片、防尘网等。主要应用于通讯设备、计算机、手机终端、汽车电子、家用电器等领域。Q30：散热和电磁屏蔽在 5G 时代需求迎来高增长。公司 5G 通讯基站、5G 智能手机相关产品生产产量和供货情况如何？A：感谢您对公司的关注。散热和电磁屏蔽在 5G 时代需求迎来高增长，公司会加大5G 通讯基站、5G 智能手机建设，公司会根据市场和客户需求调整产能。请您持续关注公司。Q31：:公司的规模优势具体会体现在哪些方面？公司的品牌如何管理？互相间的市场是否有重合以及竞争关系？如何增强各品牌间的凝聚力？A：随着公司的发展迅速，公司在生产及经营管理方面，已体现出规模优势，比如：新老产品互为补充，业务组合渐显成效，传统产品类别产值创历史新高， 振子项目顺利投产，良率大幅提升； 在现场管理、成本控制、人均效率、战略规划、精益生产、降本增效等方面已取得丰硕成果，组织融合初显成效，为可持续发展打下坚实基础。 公司将持续凭借优良的产品技术、专业的服务优势及多年的行业深耕细作，使得FRD品牌得到越来越多客户认可，品牌形象及客户信赖程度不断提升，与众多国内外知名企业建立了紧密的合作关系，市场占有率稳步发展。 公司通过内生研发和外延整合相结合的方式，包括飞荣达母公司、昆山中迪、江苏格优、品岱、润星泰、博纬通信，集团公司将围绕着5G通信所亟需的电磁信号传导、电磁屏蔽和散热解决方案进行布局，已完善基站天线器件、组件、成品的全行业产业链，并完善了导热、均热、散热、隔热的全面热解决方案，为今后在5G及新能源汽车领域快速发展筑牢了根基。集团公司内各品牌在全行业产业链之间形成强大的协同效应，实现公司长远战略。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日 期 | 2020年4月30日 |