

厦门弘信电子科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

时间	2021年4月30日 13:30-15:30	地点	公司会议室
参与人员	董事长李强先生、董事兼总经理李奎先生、董事兼副总经理兼董事会秘书宋钦先生、副总经理兼财务负责人张晓闯先生、独立董事吴俊龙先生、保荐代表人王浩先生		
活动类别	2020年度网上业绩说明会		
投资者关系活动主要内容	<p>1、 2020年年报不好可以有疫情原因,那2021年一季报这么烂真的让人愤怒了。2020第四季度还有8000万利润,一季度怎么会掉到2000万?解释解释</p> <p>副总经理兼财务负责人张晓闯先生答:2021年一季度公司实现归属母公司的净利润为2259万人民币,较去年同期有大幅度的改善,未来公司会通过充分释放产能、改善内部效率等方式来降低成本,以及调整产品结构等进一步提升公司的盈利能力,谢谢。</p> <p>2、 李总,一季报增收不增利是什么情况?今年利润目标有可能达成吗?</p> <p>董事兼总经理李奎先生答:感谢关注,公司2020年逆势扩张,前期产能扩张及布局调整的成效将在未来逐步显现。公司基于对未来的发展信心,结合公司未来的经营规划制定了2021年股权激励计划,是公司切实努力要去实现的指标。</p> <p>3、 过去一年公司无论是从研发、生产和销售管理方面发生了哪些变化?</p> <p>董事兼副总经理兼董事会秘书宋钦先生答:谢谢提问!2020年公司在研发、生产和销售方面都做了大量的结构调整工作。研发方面,除传统的FPC生产制造研发外,公司成立了柔性电子研究院,重点突破柔性材料、关键设备及FPC+等方向。生产方</p>		

面，公司原只有厦门翔海工厂这一个工厂制作所有产品，现在落地荆门工厂和鹰潭工厂后，荆门工厂已承接传统双面 FPC 业务，厦门将主力发展多层板车载板等高端业务，软硬结合板将在江西鹰潭工厂制造。专业分工明确后，使得各工厂都能集中优势做好主力项目，能有效降低成本提升效率良率，进而推动企业毛利及净利的提升。销售方面，公司重点对多层板、车载板、EMS 及传感器方向进行突破，目前这些领域都成效明显。

4、 可以分享一下公司未来 3 年的战略规划吗。

董事长李强先生答：公司未来 3 至 5 年的战略规划总结成四句话：“夯实基本盘、发力高端版、发展软板+、孵化新项目”，夯实基本盘是把现有传统的 LCM 业务做到低成本高效率，释放出较好的盈利能力。发力高端板是重点发展多层板、车载板及军工板等高价格高毛利业务。发展软板+是通过柔性传感器、EMS 业务等突破口，把公司由 FPC 供应商提升为解决方案提供商，拉升公司的盈利能力并逐步形成柔性电子综合解决方案能力。孵化新项目主要是围绕公司的柔性电子发展战略在材料端、应用端发现好的项目，对项目注入全方位资源，赋能项目发展，从而形成新的盈利增长点。

5、 你好李总，现在产业组合很热门，“FPC+业务”未来会成为业务主要增长点吗？

董事长李强先生答：谢谢关注，保持产品多元化、技术的领先性是公司的核心竞争优势。公司近两年持续推进 FPC 产品的多元化，除在智能手机领域已成功将业务由 LCM 为主，改变为手机直供业务大量提升外。公司还持续推进 FPC 产品在车载及可穿戴设备的应用。

产品多元化方面更重要的是 FPC+战略。FPC+是产品升级提升的重要战略，可以让弘信从做柔性电路板制造升级为解决方案提供商，从配套客户产品提升为为客户提供解决方案。目前弘信 FPC+的第一个拳头产品柔性压力传感器已经显示了强大的竞争力，公司制造的柔性压力传感器已经打入了高端 TWS 耳机、

高端家电、高端小家电等多个领域，成功的解决了客户痛点，成为了客户不可替代的关键模块供应商。公司不断接到新的行业客户和新的产品对柔性传感器的研发需求，潜在市场机会众多，显示了 FPC+ 的巨大潜力。我们的目标是让 FPC+ 业务成为公司业务未来重要的增长点。

6、 公司现有总产能情况，以及如何消化产能

董事兼总经理李奎先生答：感谢关注。在 2020 年疫情背景下，公司也利用难得的调整年对内部生产布局、客户布局、产品布局进行了重要的调整。逆势扩张了四个工厂，湖北荆门两个 FPC 工厂，江西鹰潭一个软硬结合板工厂，厦门 SMT/EMS 工厂，加上厦门原有 FPC 工厂，形成了公司现阶段稳定、分工明确的产能布局。

未来湖北工厂将充分发挥各项优势，以低成本高效率生产 LCM 配套 FPC，实现 LCM 业务的稳定增长。

厦门工厂将集中精力研发生产多层板、车载板、OLED 配套板、软硬结合板等高端高价值业务，改变公司以往没有余力承接小批量高附加值订单的状况。

江西鹰潭软硬板厂是制造软硬结合板的专项工厂，软硬结合板是软板行业的高端细分领域，产品主要应用于手机摄像头、OLED、TWS 蓝牙耳机、可穿戴设备等领域，软硬板的产能国内非常稀缺，单价高企，弘信鹰潭工厂投产后，将部分弥补国内软硬板的供应短缺，形成公司新的重要盈利增长点。

厦门 SMT/EMS 工厂一方面满足公司 SMT 自给率，以提升 FPC 毛利率；一方面对外承接 EMS 业务，形成客户产品整机的装配能力，形成新的盈利增长点

7、 现在华为的订单占比有多少？

董事兼副总经理兼董事会秘书宋钦先生答：目前穿透到华为的订单占比不到 5%。

8、 公司有没有新的拳头产品？

董事兼副总经理兼董事会秘书宋钦先生答：公司正在大力发展的高端产品包括 OLED 多层 FPC 板、车载 FPC 板、军工 FPC 板、柔性传感器、高端电子产品 EMS 业务等。

9、 下游各个细分产品的市场空间，以及当前的需求情况怎么样？

董事兼副总经理兼董事会秘书宋钦先生答：公司目前产品分为几大类，传统的 LCM 双面 FPC 板、OLED 多层 FPC 板、手机直供 FPC 板、车载 FPC 板、传感器模组、背光模组等。其中双面板、手机直供板、背光模组属于传统业务，目前主要承接进口替代及供应头部集中的机会；OLED 多层板、车载板、传感器模组为正在爆发的业务，成长空间较大。

10、 目前市场的车载电子需求如何？产业景气度怎么样？

董事长李强先生答：随着汽车智能化程度大幅提升，车用 FPC 对智能网联汽车全面渗透。与此同时，自动驾驶产业化、自动驾驶辅助系统应用进一步广泛，车载摄像头及车载雷达、汽车 LED 照明持续渗透，对车用 FPC 需求的数量及价值量不断提高。新能源汽车中，由于 FPC 在安全性、组装效率以及降低自重等方面更具优势，动力电池中采用 FPC 连接方案的比重进一步加大。

顺应这一市场需求，公司在设立车载专厂基础上收购车载专业公司并以此为车载业务唯一平台，通过该平台整合公司资源发力车载业务。公司保持并扩大移动通讯领域 FPC 市场份额，将产品供给进一步扩张至车载用 FPC 领域，如车载动力电池用 FPC、车载娱乐系统用 FPC、车载监控系统用 FPC 领域，未来车载 FPC 仍将是公司重点拓展的业绩增长点。

11、 张总你好，未来会继续加大在研发上的投入吗？

副总经理兼财务负责人张晓闯先生答：公司未来会更加重视研发的作用，落实“以客户为中心，以研发为驱动，以人为本”的经营理念，继续加大在研发上的投入，尤其是加大对多层板、软硬结合板等高附加值产品的研发投入。谢谢关心。

12、 公司不断成功攻克在核心材料、高端设备上的关键性技术，可以分享一下付出的努力吗。

董事兼副总经理兼董事会秘书宋钦先生答：谢谢提问！公司成立以来一直致力于 FPC 上游材料及 FPC 制造设备的国产化突破，形成了大量科研成果。核心材料方面，公司协同国产材料供应商共同研发，从实验阶段到小批量到大批量阶段都对国产新材料进行了大量扶持，目前除 FCCL 国产化尚未完全突破外，其余材料大部分实现了国产替代。设备方面，公司从刚开始的全部依赖进口，在供应商的协助及联合研发下，目前除曝光设备外，其余全部实现国产替代。

13、 请问李董，公司股权激励的目标完成是不是难以达到？会不会为了完成营收目标而导致增收不增利？

董事长李强先生答：谢谢关注，公司正是基于对未来的发展信心，结合公司未来的经营规划制定的本次股权激励计划，股权激励关系到公司及核心团队的全体利益，相关责任人 also 根据激励目标签订了军令状，是公司切实努力要去实现的指标。

14、 欧菲光的订单目前占比多少？

董事长李强先生答：感谢关注。随着公司业务结构及客户结构调整，公司逐步调整与欧菲光的合作，来自欧菲光的订单目前占比较低。

15、 电子烟前面受到新政影响市场预期未来会波动较大，目前公司供货的电子烟客户在下单上是否有影响？

董事兼副总经理兼董事会秘书宋钦先生答：谢谢提问！电子烟新政主要是国家为了规范电子烟行业发展，为未来电子烟产业的有序合法发展夯实基础，从长远来看有利于电子烟行业发展。公司的电子烟供货主要是对中烟的加热不燃烧烟具，加热不燃烧的技术路线是未来电子烟的主流路线之一，有较好的成长机会，公司目前在电子烟业务的订单影响不大。

16、 今年一季度营收比 19 年要高，但扣非后差距很大，明显是增收不增利？贵公司如何看待这个情况？对今年能完成三亿利润目标吗？

董事长李强先生答：谢谢关注。因为 2020 年疫情以及中美贸易战等因素，导致 2021 年一季度公司面临的内外部环境相比 2019 年一季度已经发生了很大的变化。公司正逐渐从 2020 年的不利因素中走出，2021 年一季度利润相比 2020 年已经有很大改善，我们今年全年的利润目标没有变化。

17、 可以解释一下归属于上市公司股东的净利润较上年同期下降近一半幅度的原因吗。

副总经理兼财务负责人张晓闯先生答：你好，因为疫情以及中美贸易战等不利因素的影响，2020 年度归属于上市公司股东的净利润较 2019 年有下降。同时在此期间，公司积极采取各种措施，改善内部管理，调整布局，为公司未来的发展打下比较好的基础。

18、 公司今年的股权激励目标是 36 亿营收或 3 亿利润，其中利润包括了政府补贴吗？如果算上补贴，36 亿营收的净利润率为何这么低？

董事长李强先生答：感谢关注。公司 2021 年股权激励第一个归属期的目标为“2021 年度营业收入不低于 36 亿元或 2021 年度净利润不低于 3 亿元”，其中净利润为归属上市公司股东的净利润。公司基于对未来的发展信心，结合公司未来的经营规划制定的本次股权激励计划，是公司切实努力要去实现的指标。

19、 请问李董，公司股价长期低迷，让持有的人信心全无，公司对目前的股价有什么看法，后续有什么措施吗？

董事长李强先生答：谢谢提问！公司股价由于 2020 年疫情及贸易战的双重打压，表现不理想。面对 2020 年困境，公司站在转危为机的角度，做了大量的工作，包括逆势大力推进新产能落地，

优化产能布局，调整订单结构，发力高端业务，内部狠抓成本良率等，以上措施都已开始显现效果。公司秉承股价是经营结果的反映这一基本理念，经过 2020 年的逆势布局和调整，公司将进入一个新的增长阶段，努力以优异的业绩和成长性支持股价的良性反馈，答谢股东。

20、 公司未来 1-3 年资本开支计划是什么？

副总经理兼财务负责人张晓闯先生答：谢谢关注。公司未来 1-3 年会综合市场订单情况、产品结构和产能布局，来安排资本开支计划。

21、 既然贵公司实行股权激励是代表了公司对未来的信心？为什么公司回购又动作迟缓？

董事长李强先生答：感谢关注。公司正逐步推进回购，目前正处于正常回购周期内。

22、 请问李总，公司目前各生产基地的产能情况如何？产能爬坡进度是否符合公司管理层预期？

董事兼总经理李奎先生答：感谢关注。目前公司荆门一及二期、厦门 EMS/SMT 工厂、鹰潭厂都已局部或全面投产，产能逐步释放爬坡中。

23、 董事长去年接受媒体采访的时候有介绍，2020 年公司逆市扩张产能，目前湖北、江西和福建三个地方的产能都已经投产了吗？目前的产能利用率情况如何？

董事长李强先生答：谢谢关注。目前公司荆门一及二期、厦门 EMS/SMT 工厂、江西鹰潭厂都已局部或全面投产，产能逐步释放中。

24、 在 2020 年多重外界压力的情况下，公司的子公司营收比上年同期增长 23.8%，取得了很不错的成绩，是如何达到的呢？

董事兼总经理李奎先生答：感谢关注。公司子公司弘汉光电 2020

年营收较上年同期增长 23.8%，主要来自新产能释放带来营收的增长。

25、 公司能介绍一下最新的前五大客户吗？小米印度市场的影响会不会传导到弘信公司？

董事长李强先生答： 感谢关注。公司主力客户有多家知名液晶显示面板及显示模组龙头企业、手机终端厂商等。终端手机品牌厂商海外市场短期出货虽下滑，但短期消费受阻不会影响长期消费需求。

26、 公司 2020 年两大主营业务柔性电路板以及背光模组的营收利润相比上一年都下降了超 40%，而软硬结合板业务相比上年营收利润增长超 100%，可以解释一下原因吗。这是否会影响公司未来业务规划布局？

副总经理兼财务负责人张晓闯先生答： 谢谢关注。软硬结合板业务在 2020 年实现了比较大的技术提升和成本节约，所以带来了营收和利润大比例的增长。公司未来业务规划布局会更加合理，更加重视高附加值产品的投入。

27、 李总，可以说一下瑞湖科技和轮电光电的收购计划吗？未来与两家公司会进行什么样的合作呢？

董事兼总经理李奎先生答： 感谢关注。公司已实现对瑞湖科技的绝对控股。公司将迅速将瑞湖的产品打入 TWS 耳机、笔记比电脑、可穿戴设备、家用电器、小家电、车载、安防等领域，未来瑞湖公司形成一定的规模后，公司不排除收购瑞湖所有股权。公司于 21 年初收购轮电控股权，通过该平台整合公司资源发力车载业务，力争在车载动力电池用 FPC、车载娱乐系统用 FPC、车载监控系统用 FPC 等汽车电子各领域取得重大进展。

28、 请问董秘，基本上没有券商分析公司，也长期没有调研活动，公司跟资本市场的沟通是不是太少？有没有什么计划？

董事兼副总经理兼董事会秘书宋钦先生答： 感谢提问！2020 年

资本市场的关注度都集中在各行各业的“茅台”，加上公司本身 2020 年受疫情及贸易战影响较大，跟券商积极调研互动事半功半。公司接下来将会开始加大与券商及机构投资者的交流互动力度，顺应公司进入新的发展阶段这一趋势，吸引机构投资者中长期支持公司发展。

29、 2020 年新增产能较大，今年转固和折旧影响大不大？

董事长李强先生答： 谢谢关注。今年转固会增加公司的折旧等固定成本，但是公司会通过充分利用新增产能、以及通过效率提升降低成本等方式来消化此部分成本，同时通过改善产品结构，加大高附加值产品占比，来提升整体的盈利能力。

30、 新能源汽车产业链，公司有参与哪个环节吗？

董事长李强先生答： 谢谢提问！公司目前车载类业务主要有几个方向，新能源汽车电池组连接用 FPC、车载显示用 FPC、车载传感器摄像头用 FPC、车载灯光系统用 FPC 等。

31、 请问宋总，公司目前的海外业务占业务比重怎么样？在中美贸易战和人民币持续走强等多重压力下，公司打算如何规划这部分业务？

董事兼副总经理兼董事会秘书宋钦先生答： 谢谢提问！公司 2020 年海外业务占比 13.8%，占比较低，公司已使用套期保值等手段规避汇率波动风险。公司目前拓展的客户及业务绝大多数为国内客户，海外业务占比短期都将保持较低水平，汇率波动影响不大。

32、 今年的费用率走势预期在什么水平。

副总经理兼财务负责人张晓闯先生答： 谢谢关注。今年的费用率走势会控制在行业合理水平。

33、 有无业绩指引可参考。

董事兼副总经理兼董事会秘书宋钦先生答： 公司对内部管理团

队制定的股权激励方案中有相关业绩的指标，这些指标是公司努力力争要达成的目标，公司为此分解到各部门订立了相应的军令状，上述指标可供参考。

34、 请问李总，公司将原本投入到“电子元器件表面贴装智能化生产线建设项目”的募集资金部分转投到了“江西弘信柔性电子科技有限公司软硬结合板建设项目”，那目前新募投项目进展如何了？

董事长李强先生答：谢谢提问！项目2020年受疫情影响，厂房交付有所滞后。目前进展很顺利，软硬板鹰潭工厂已开始逐步投入生产，同步也在各大客户审厂过程中。

35、 请问，即然公司各懂事看好公司未来发展，为什么还要天天减持，股价从2020年到现在，天天阴跌，让投资者失去对公司的信心。

董事长李强先生答：感谢关注。公司少量股东出于自身资金需求有减持意愿。但公司控股股东、管理团队近年来通过增持、认购增发、员工持股等多种方式对公司进行了增持，表达了看好公司长期发展的强烈意愿。

36、 请问公司在市场中与同行的竞争力怎么样？

董事长李强先生答：公司经过2020年的逆势调整，在战略愿景提升、生产布局、业务布局、精细化管理都取得了较大进展，公司在国内同行中保持了较好的竞争力，未来公司将持续提升竞争力。

--	--