

证券代码：300852

证券简称：四会富仕

四会富仕电子科技有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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	太平洋证券：沈钱
时间	2021年5月20日下午
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：黄倩怡 财务总监：曹益坚 证券事务代表：何小国
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：请介绍一下公司一季度收入按下游领域细分的结构情况？一季度利润增速低于收入增速的主要原因是什么？ 答：2021年第一季度，公司实现营业收入2.02亿元，同比增长31.63%，实现净利润3,715万元，同比增长19.98%。一季度公司主营业务收入分产品应用领域主要为工业控制、汽车电子、通信设备、医疗器械、金融、交通等，其中工业控制及汽车电子占收入比例约为80%，其他领域占比为20%，工业控制及汽车电子保持稳定的增长态势。一季度同比净利润增长率低于收入增长率，主要是近期上游材料价格上涨，导致毛利率降低，净利润同比下降所致。 Q2：公司现有的产能利用率情况如何？募投项目的进度以及未来扩产规划？ 答：2020年四季度以来，下游市场保持较高的景气度，目前公司在手订单充裕，产能利用率处于较高水平。募投项目采用边内装边安装调试设备的方式，全力推进，预计三季度可以分阶段试投产，该项目全部投产后将新增5万m²/月的产能。2020年9月，公司与四会市人民政府签订了“年产200万平方米高可靠5G通信电路板项目”的投资协议，该项目待四会市人民政府产业园区规划环境影响评价工作完成后，即可启动。

Q3：目前上游覆铜板等原材料一直在涨价，公司在成本上涨的压力下是否往下游客户传导？传导是否顺畅？

答：公司持续高度关注原材料价格的波动，3月以来，公司与下游客户保持着良好沟通及市场信息的共享，通过现场拜访、线上会议等方式积极有效地向下游客户传达原材料价格动态。进入二季度，就产品价格调整问题，公司已取得绝大多数客户的理解与认可，极大程度的缓解了原材料上涨给公司带来的成本压力。

Q4：公司主要以日系客户为主，目前是否在逐步导入国内客户？具体的导入进度如何？

答：公司2020年新导入国内客户80余家，皆为工业控制、新能源汽车、通信等领域的优质客户，国内客户收入同比增长4个百分点。公司将继续与国内上述行业的优质企业深入合作，扩大订单增量，预计今年营收同比将取得较好增长。

Q5：公司是否有生产HDI产品，如有，请介绍一下主要下游应用领域？

答：公司从2017年即进入HDI产品领域，当前1、2、3阶HDI均已实现量产，4阶HDI、Anylayer也有打样订单交付，公司HDI七成以上为2阶及以上产品，下游应用领域主要为工业控制、新能源汽车、通信、医疗设备等。随着电子产品往轻薄小的高密度发展，HDI需求将持续旺盛，公司募投项目建成后将新增部分HDI产能，以满足客户日益增长的需求。

Q6：公司汽车电子产品，重要安全部品与非重要安全部品的比例如何？

答：公司汽车电子产品中重要安全部品约占20%。

Q7：请介绍一下公司丰田看板生产模式的具体情况以及优势？

答：丰田看板管理方式是丰田精益生产中的一个工具，通过JIT（just in time）的准时化生产，通过后工序往前工序倒推的拉动式生产，实现生产的平准化，一次性作对，只生产后工序需要的量，减少存量与多生产的浪费，有利于生产线的快速切换，建立高度柔性化的生产模式，满足我司以多品种、中小批量的产品生产需求。

Q8：公司的中长远规划？

答：公司深耕高端PCB领域十余年，具有丰富的高品质PCB制造经验。2020年公司实现营业收入6.5亿，与同行业上市公司相比体量较小。公司将聚焦核心PCB业务，做精做强，持续推进公司在品质、成本、技术、服务等方面的综合优势，深耕日系及国内外中小批量客户，为公司带来稳定的利润贡献。

	公司高度关注行业发展趋势，紧跟市场需求，未来将进一步在毫米波雷达、5G 通信、新能源汽车等市场前景广阔、客户需求强劲的领域加大研发投入，积极布局扩充产能，丰富高端产品阵线；为满足客户对 PCB 设计与元器件贴装的需求，公司将进入 PCB 设计和 PCBA 领域，为客户提供一站式采购需求，增强客户合作黏性，提升公司综合竞争力。 面对全球疫情好转、疫苗大规模接种及经济复苏带来的机会，以及原材料价格上涨带来的挑战，公司上下一心，紧紧围绕年度业绩目标，积极推动各项改善措施的落地，公司有信心、有能力达成今年的业绩目标，以回报广大投资者的支持。
日期	2021 年 5 月 20 日