

证券代码：603306

证券简称：华懋科技

华懋（厦门）新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 √分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 √业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 (排名不分 先后)	中邮证券、中银国际、中信证券、中信建投、中泰证券、中航证券、中金公司、浙商证券、招商证券、长江证券、长城证券、兴业证券、西部证券、天风证券、平安证券、广发证券、方正证券、东北证券、朱雀基金、万家基金、交银施罗德、嘉实基金、中国人寿资产、太平洋资产等 124 家机构共计 153 名投资人及网络参会股民（以上机构排名不分先后）。
时间	2023 年 8 月 30 日
地点	电话会议、网络业绩说明会
上市公司接待 人员姓名	独立董事 党小安 总经理 张初全 财务总监、董秘 肖剑波 战略投资部总经理 郑龙云 证券事务代表 臧琨

<p>投资者关系 活动主要内 容介绍</p>	<p>2023 年上半年公司整体情况介绍</p> <p>2023 年上半年，公司实现营业收入 8.92 亿元，同比增长 40.94%，营业收入创历史新高；归属于上市公司股东的净利润 0.77 亿元，同比增长 12.48%；扣非归母净利润 0.69 亿元，同比增长 210.95%。2023 年第二季度，公司实现营业收入 4.72 亿元，同比增长 63.49%，归母净利润 0.48 亿元，同比增长 496.53%。</p> <p>2023 年上半年，公司安全气囊袋业务实现销售数量 1,585 万个，销售收入 63,579.09 万元，同比增长 42.36%，其中报告期内 OPW 业务实现销售收入 24,259.45 万元，同比增长 35.66%，平织气袋收入 39,319.64 万元，同比增长 46.83%；安全气囊布实现销售数量 571.71 万米（不含自用量），销售收入 16,692.09 万元，收入同比增长 34.50%；安全带实现销售数量 1,993.42 万米，销售收入为 3,348.66 万元，收入同比增长 28.06%。公司产品战略定位于高端化、国产化和新能源化三个方向，2023 年上半年公司安全气囊袋销售增速显著高于行业增速，主要得益于公司平织气袋业务及新能源客户业务的增长，来自新能源汽车主要主机厂的收入增速达到 81.28%。公司越南子公司的经营稳健增长，已通过认证量产的项目 37 个，已获 PPAP 批准待量产的项目 4 个，报告期内实现销售收入约 8,475.03 万元人民币，同比增长 99.07%。</p> <p>光刻材料方面，公司重要参股公司徐州博康作为国内领先的 IC 光刻胶与光刻材料公司，2022 年以来在光刻胶相关的技术与工艺环节突破不断，也得到了下游客户的认可，有多款高端光刻胶产品分别获得了国内 12 寸晶圆厂的相关订单，包括 ArF-immersion 产品及 ArF-dry，KrF，I-line 等。其中，ArF-immersion 产品已经适用于 28-45nm 制程。2022 年以来形成销售的 ArF 光刻胶、KrF 光刻胶及 I 线光刻胶分别有 5、15、14 款。同时，控股子公司东阳华芯在上半年也取得了开工许可，目前“年产 8000 吨光刻材料新建项目”建设工作正在有序推进中。</p> <p>2023 年上半年，公司净利润增速低于公司收入增速，主要系以下原因：1) 公司员工人数随公司业务同步增长，一季度、二季度属于公司业务传统淡季，而今年上半年员工人数与 2022 年下半年业务旺季时持平，导致公司主营业务人工成本同比增加约 60%；</p>
---------------------------------------	---

2) 2022 年全年公司的主要原材料采购价格均在历史高位, 虽然自 2022 年 4 季度以来开始逐步环比有所下降, 但结合原材料安全库存的因素, 致 2023 年一季度部分原材料的结转成本仍高于去年同期, 以上因素叠加导致 2023 年上半年公司毛利率为 28.15%, 较去年同期下降 2.94%; 3) 同时, 去年同期公司取得光刻胶项目补贴增加净利润 3,955.64 万元, 本报告期无大额的补贴收入。在剔除补贴等非经常性损益后, 本报告期公司实现扣非归母净利润 6,861.13 万元, 同比增长 210.95%, 主营业务的盈利能力显著增强。同时, 公司毛利率随着原材料价格的回落以及产量的释放正逐步回升, 2023 年二季度为 29.28%, 较一季度的 26.88% 已提升 2.4%, 伴随下半年业务旺季以及原材料价格的进一步下降, 公司毛利率水平预计将会持续修复, 进一步夯实公司的盈利能力。

公司参会人员就与会人员提出的问题逐一解答:

1、问: 公司汽车被动安全业务目前的产能情况怎么样? 以及当前的一个产能利用率是怎么样?

答: 公司厦门工厂整体产能规划是 30 亿, 厂房建设已经完成, 在未来两年逐步采购设备预计 2023 年达到预计产能。越南产能规划是 20 亿, 新厂区现在开始动工, 明年设备也会陆续到位。目前, 厦门工厂产能 20 多亿, 越南在 2-3 亿左右, 公司产能利用率处于高位, 预计综合产能利用率在 80% 以上。

2、问: 请问公司的应收账款和应收票据(包含票据融)涨幅较大, 是公司的账期信用政策放宽了吗? 还是客户结构变化造成? 新势力客户的平均账期是多少, 中报这种应收周转天数大涨是否阶段性, 全年的应收账款周转天数预计在什么水平?

答: 公司的客户主要包括奥托立夫、均胜、延锋、比亚迪等, 整体账期水平比较稳定, 基本上在 60 至 120 天之间。整体的应收款项的增加主要是来自于公司收入的快速上升, 自然会导致整对流动资产的投入有所增加。跟去年年底对比, 应收款项并没有大幅增长。跟去年半年报同期对比有增长, 是因为从去年下半年开始, 公司整体业务增量较大。从周转率来看的话, 因为上半年是淡季, 所以下半年的周转率会有所提升。

3、问: 请问一下今年上半年公司的客户结构? 包括主要的几个

客户的收入占比。

答：今年上半年，公司新能源车收入占比接近 30%，主要是包括比亚迪等新能源客户业务的持续放量，上半年公司前五大客户为奥托立夫、延锋、比亚迪、均胜及锦恒，前五大客户收入占比约为 85%左右。

4、问：请问有没有进入越南 Vinfast 的计划？

答：Vinfast 确实是目前越南比较有代表性的新能源整车厂，增速也比较快，但是整体体量还较小，公司目前有通过总成商客户与其进行业务沟通，根据业务实际推进情况看能否导入。

5、问：安全气囊原料尼龙 66 市场价大宗价格已经下降到 2 万/吨左右而公司采购成本还较高是什么原因？未来大宗的市场价能否做公司原料价格指引？

答：安全气囊使用的尼龙 66，由于对其性能及质量要求更高，因此与普通大宗品的尼龙 66 无法完全替代使用，历史上看其成本均高于大宗商品价格。目前，一方面是气囊用尼龙 66 主要还是由海外供应商供应，虽然国内尼龙 66 产能在迅速释放，也有一些替代供应商，但是考虑到汽车产业的特殊性，测试导入还需要一定时间；另一方面，过去几年整个汽车安全气囊行业发展较快，需求比较旺盛，所以下降的幅度有限。我们认为，未来整体价格水平会回归到正常值，但是这会是一个比较缓慢的过程。

6、问：请问国内其他光刻胶竞争者的 ArF 和 KrF 的产能如何？博康在产能方面是否具有优势？

答：比起产能，更值得关注光刻胶配方的稳定性以及工艺控制是否能够达到晶圆厂的要求，就是国产替代的光刻胶是否能够在性能上与日本美国的匹配。所以现在要关注的是有效产能，以及光刻胶公司的研发实力，包括上游的材料是否能够持续完整的供应、是否自主可控。只有在这些问题全部解决基础之上，才能考虑产能是否能够达标。同时，除了徐州博康的工厂之外，东阳华芯也在积极扩大光刻胶的产能，因此从产能角度，目前整个产能是比较充裕的。

以下为公司 2023 年半年度业绩说明会主要问答情况：

1、问：公司汽车安全气囊业务进入了哪些汽车整车厂商的供应链？

答：公司依托自身的产品及产能优势，目前已经向国内绝大多数整车厂进行供货，除比亚迪之外，公司作为二级供应商，通过奥托立夫等总成商向整车厂进行供货。

2、问：投资徐州博康，导致利润损失的决策是为了什么？汽车气囊业务与光刻胶业务没有关联，是否存在风险

答：为了积极适应时代的变化，公司制定了在新材料领域“完善夯实现有业务、积极拓展新领域”的长期发展战略。投资徐州博康是这一战略执行的重要举措。目前，徐州博康各方面情况稳定，目前整体风险可控。

3、问：请问贵公司效益增长的核心驱动是什么，如何确保公司效益稳步增长？

答：未来公司的汽车被动安全行业的主要机会来自于国产品牌汽车的市场占有率持续提升带来的产业链国产化机会及海外市场的拓展。针对国产品牌，特别是比亚迪、造车新势力等新能源汽车品牌，其对产品的个性化定制、需求的响应速度要求更高，对安全气囊的配置率也高于传统汽车，公司利用自身的研发优势、一体化优势、客户服务优势，能够快速响应这部分国产品牌的需求，把握增量市场带来的业务机会。同时，中国品牌汽车出海加速，已经成为我国汽车工业的重要增长支撑，作为本土的零部件供应商紧跟出海潮流，海外市场也为公司发展提供了更多机会。公司目前也在加大海内外产能的扩张，以抓住上述机会。

4、问：公司上半年淡季业绩很好，下半年旺季是否会增速更高？是否有已有订单？

答：根据公司历史数据以及汽车零部件行业的一般规律，下半年属于传统旺季，销售收入与上半年相比环比会有所增加，公

	<p>司目前安全气囊已有定点项目达到 368 个，项目储备充足，同时公司下半年业务的增速也与整车销量的增长情况相关，我们也将持续关注整车消费市场的情况。</p> <p>5、问：可转债什么时候发行？除了用于汽车零配件之外，还会投入到半导体光刻胶领域吗？</p> <p>答：公司的可转债已经于 2023 年 8 月 2 日通过证监会的注册，目前已处于发行阶段，公司将根据实际情况尽快择机发行。公司的可转债主要用于公司汽车被动安全领域在厦门及越南的扩产，公司整体信息化能力的提升以及研发中心的建设。</p> <p>6、问：半年报中披露越南子公司营收 8475.03 万元，请问这是华懋全部的海外营收吗？越南工厂未来有何发展规划？</p> <p>答：公司 2023 年上半年海外收入为 9137 万元，占公司营收的 10.24%。公司越南工厂的扩建进展顺利，已完成土地协议签署、相关备案手续等工作，并于 8 月 8 号举办开工仪式，项目将根据实际审批情况按进度开展，越南工厂建成后将逐步实现投产，预计一期的产能可达到 6 亿左右。</p>
附件清单(如有)	无
发布日期	2023 年 8 月 30 日