

证券代码：837821

证券简称：则成电子

公告编号：2024-033

深圳市则成电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
 业绩说明会
 媒体采访
 现场参观
 新闻发布会
 分析师会议
 路演活动
 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月9日（星期四）15:00-17:00

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”（<http://ir.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2023年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：

公司董事长：薛兴韩先生

公司财务总监、董事会秘书：魏斌先生

兴业证券 保荐代表人：袁联海先生

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过播放年报讲解视频、图片展示等形式对公司发展情况及2023年经营业绩情况进行介绍，同时公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

问题 1：惠州则成现在是什么进度了呢？开始使用了吗？

回复：您好！惠州则成是公司募投项目智能化模组生产基地建设的主要实施主体，项目建设按照1号厂房及配套宿舍、2号厂房的顺序进行。目前1号厂房部分产线已投入使用，2号厂房已于2024年1月18日封顶，正在完成内装阶段。目前该募投项目建设正在按计划稳步进行，感谢您的关注，谢谢！

问题 2：请问可以介绍一下贵公司 PCB 业务的进展嘛？

回复：您好！公司 PCB 业务主要由全资子公司广东则成承接。广东则成 2023 年主营收入 8,290.33 万元，但订单数量尚未饱和，产能还处于爬坡阶段，且公司在 2023 年着重加强对广东则成的运营管理，通过采取涵盖信息化建设、人力资源体系整合、先进设备导入等多方面的措施和管理策略，确保广东则成经营的系统化、规范化，提升经营管理能力，持续提高广东则成的运营能力。另外，广东则成成为线路板研发制造中心，2023 年广东则成使用自研 Fine Pitch Subtractive 细间距减除法（“FIPIS 技术”），应用于高精密线路板生产，目前已具备线宽/线距为 $15\mu\text{m}/15\mu\text{m}$ 的样品制造能力。同时展开用于高精密线路板制造的改良型 RCC（树脂涂布铜皮）材料的研究、以及 TWS 耳机的 HDI 任意阶互联线路板产品研究等项目。未来，随着工厂逐步完善，新项目落地投产，广东则成产能得以进一步释放，生产成本将逐步下降，从而尽快实现扭亏为盈的目标。感谢您的关注，谢谢！

问题 3：今年的 RCC 研究现在是什么的进度了？

回复：您好！RCC 材料近年来受业界广泛关注，它可替代传统材料，降低激光镭射钻孔难度，解决压合加工时间过长的问题，实现任意阶、高精度高密度细密线路的工艺水平和技术能力。可满足需要高速传输、需要更轻薄线路板等应用场景，也可以提高良品率，市场前景广阔。公司在改良型 RCC 材料方面已有多年研发投入，在材料和工艺方面都有一定技术储备，具备竞争优势。2023 年，公司调整研发投入结构，相对增加了在改良型 RCC 材料相关项目上的投入，这是因

应市场需求和公司业务发展需要的举措。后续在这方面有相关进展，公司将及时予以披露。感谢您的关注，谢谢！

问题 4：各位领导，请问下光模块 PCB 这块现在认证如何了？

回复：您好！目前公司光模块 PCB 方面，主要通过 800G 和 1.6T 光模块的 HDI PCB 产品线向潜在客户进行推广，部分客户正处于样品验证阶段，后续进展请留意公司公告。感谢您的关注，谢谢！

问题 5：公司股票价格一直低迷，对此公司怎么看？

回复：您好！二级市场股票价格受宏观环境、市场资金、信心情绪等多重因素影响，尤其去年下半年以来，A 股整体波动加剧，很多上市公司的股票价格背离其基本面，无法反映企业的投资价值。则成电子也不例外。作为公司管理层，我们一方面抓住一切有利时机开展生产经营，创造业绩，同时通过分红、回购等方式来不断提升公司内在价值。另一方面，在价值创造的同时，我们也会加强价值传递工作，全面展现公司的真实情况，减少信息差和认知差，帮助更多投资者客观、理性地看待公司的投资价值。我们认为，股票价格终将回归企业价值，尤其是新“国九条”的导向下，大浪淘沙，真正有价值的优质资产将会受到更多资金的青睐。我们对公司的发展前景充满信心，也对对中国资本市场长期、稳定的发展充满信心。感谢您的关注，谢谢！

问题 6：2024 年度是否有增发或回购股份的计划呢？

回复：您好！公司会持续关注资本市场的政策和动态，将结合公司实际发展情况综合考虑是否制定回购计划或定向增发计划，如有相关计划，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。公司对未来发展充满信心，将持续做好经营管理工作，稳步推进高端化发展战略，不断提升核心竞争力，努力以良好的业绩回报投资者。感谢您的关注，谢谢！

问题 7：请问今年是否有新的长期股权投资？

回复：您好！现阶段公司暂无新的长期股权投资计划，后续公司会持续关注资本及产业市场的政策和动态，将结合公司实际发展情况综合考虑，如有相关计划，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注，谢谢！

问题 8：请问解禁的高管，是否会减持股票？

回复：您好！公司股东将根据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等

相关法规依法对其持有的股份办理限售及解限售，目前暂无具体的减持计划，具体请以公司后续公告为准。公司将持续做好经营管理工作，增强公司核心竞争力，提升企业内在价值，努力增强盈利能力，更好地为投资者创造价值。感谢您的关注，谢谢！

问题 9：则成电子 2023 年的分红方案除了分红还转增股本，请问是出于什么考虑？

回复：您好！公司此前发布了 2023 年年度权益分派预案，除拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元(含税)外，还拟以股票发行溢价所形成的资本公积向全体股东以每 10 股转增 4 股。目前公司总股本 7,059 万股，在北交所公司中并不突出，此次转增后将新增 2,824 万股，总股本达到 9,883 万股。转增股本也体现了公司管理层对公司长期发展的信心。分红方案是综合考虑上年度利润、公司发展阶段、未来的资金需求等因素制定的，既能使投资者获得合理的投资回报，同时兼顾公司业务持续发展，有利于公司的持续、稳定和健康发展。感谢您的关注，谢谢！

问题 10：贵司是否面临原材料价格波动的风险？

回复：您好！公司主要原材料从外部供应商处采购。报告期内，公司的原材料供应稳定，能够充分满足日常生产需要，但若未来原材料的价格受到宏观经济、贸易摩擦等因素的影响而产生大幅波动，将会对公司的经营业绩造成不利影响。同时公司开发新客户，会增加新的原材料供应商，可能会在议价能力方面产生新的风险。为应对潜在的风险，公司不断优化原材料采购的短期和长期处理策略，将经营实践与市场环境情况分析相结合，确保公司原材料备货的多供应商选择策略和合理库存策略，持续加强供应链管理能力和减小原材料价格波动给公司经营造成的影响。感谢您的关注，谢谢！

问题 11：则成电子在 2023 年的前五大客户和供应商是否有变化，这些变化对公司的供应链管理有何影响？

回复：您好！公司主营业务稳健，其中外销业务占比较大，2023 年度前五大客户中外销客户未发生变化，内销客户受相关行业环境影响，消费电子类客户占比增加；前五大供应商方面基本没有太大变化。目前这些变化对公司的供应链管理无重大影响。感谢您的关注，谢谢！

问题 12: 公司大客户集中度高, 前五大客户占比就达到了 91.91%, 虽然略微有所下降, 第一大客户的依赖还是非常明显, 请问未来对客户集中度的降低还有进一步的举措吗?

回复: 您好! FCT 是公司最大的单一客户和重要的供应商, 公司于 2005 年开始与 FCT 合作, 至今不间断战略合作 19 年, 长期保持为 FCT 的第一大战略合作商, 双方合作发展, 实现共赢。FCT 的优势是它与海外市场终端客户关系紧密, 包括美敦力 (Medtronic)、博士 (Bose)、戴尔 (Dell) 等全球知名客户, 有助于公司锁定终端客户的需求, 快速实现与头部客户的深度绑定。终端客户的采购主要是看技术实力和服务能力, 一般来说, 产品认证时间较长, 难度大, 公司一旦通过认证进入终端品牌商供应链后, 短期内不会轻易更换。因此 FCT 与公司的合作并非是简单委托加工模式, 也不构成传统意义上的单一客户依赖。当然, 若 FCT 受全球宏观经济变化、贸易摩擦等因素影响导致与公司的业务合作发生不利变化, 或若未来公司技术更新换代较慢, 技术实力和生产制造能力未跟上行业发展水平, 可能导致公司与 FCT 合作时独立性下降, 议价能力下降, 对公司的经营业绩产生不利影响。为此, 近年来公司一方面将坚持以技术创新为驱动, 不断增强技术实力, 巩固和提升生产制造能力, 另一方面, 随着公司主营业务的逐年扩大和产能的提升, 公司也将逐步拓展客户渠道, 加大市场开拓力度。相信凭借公司产品质量优势及完善的售后服务体系, 新的客户渠道会不断完善, 避免单一客户依赖的风险。感谢您的关注, 谢谢!

问题 13: 出海项目上, 公司在行业有特别的优势吗, 拿单主要靠哪些方面的竞争力或者优势项?

回复: 您好! 公司一直奉行客户至上的理念。为了达到国际客户严格的产品质量和管理要求, 公司在质量控制、环境保护、社会责任等方面, 十分重视建立制度与通过相关体系认证, 致力于成为以规范化、国际化运营管理为发展依托, 以规模化、集约化为竞争形态的行业领先企业。同时公司将建立与之匹配的市场营销和技术团队, 尤其是在创新产品设计方面, 将加大核心技术人才的引进, 以提供更高效率的定制化服务, 从而更好的了解客户需求, 增强客户粘性。感谢您的关注, 谢谢!

问题 14: 贵司营收较稳定, 未来哪些方面会有所突破吗?

回复：您好！公司将主要业务开拓的重点放在产品附加值高、对供应商技术能力要求高的重点客户上，如医疗电子、通信类电子、高端消费类电子和汽车电子上。同时随着公司业务规模的扩大以及终端电子产品市场环境的快速变化，公司将建立与之匹配的市场营销和技术团队，尤其是在创新产品设计方面，将加大核心技术人才的引进，以提供更高效的定制化服务，从而更好的了解客户需求，增强客户粘性，持续提升企业的核心竞争力。感谢您的关注，谢谢！

问题 15：请问 2023 年公司营收和净利和前一年相比怎么都下降了？

回复：您好！公司 2023 年实现营业收入 3.06 亿元，同比下降 6.93%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,655 万元，同比下降 5.35%。营收下降主要是受消费电子市场复苏速度不达预期影响，且市场需求增长从下游传导到上游尚需时间，导致公司消费电子类产品收入略低于去年同期，以及公司部分老客户产品迭代，旧的产品销售量逐步减少，新产品尚处于验证和小批量试产阶段，从而对公司生物识别类、交通工具类产品收入造成影响。受产品销售收入下降影响，公司销售毛利额同比减少，是净利润下降的主要原因。电子元器件是支撑信息技术产业发展的基石，中长期看产业仍将保持稳定发展的态势。短期看，随着国家鼓励消费品以旧换新等措施的落地，电子消费复苏将较为明显，公司一系列新产品也将渐次批量投产。公司对自身发展充满信心，将坚持走定制化、高附加值的差异化路线，努力做好主营业务发展，争取提升业绩，以回报投资者。感谢您的关注，谢谢！

问题 16：薛总我这边是《泡财经》，请问公司 2023 年毛利提升的原因是什么？

回复：您好！事实上，拉长到近三年来看，公司毛利率在连续提升，公司 2021 年毛利率为 24.79%，2022 年为 26.53%，2023 年为 27.50%，并在同行业中保持较高水平，这是公司坚持走定制化、小批量、高附加值差异化路线的效果。公司一直以来以技术为驱动，针对不同客户的差异化需求，从产品设计、工艺研发开始嵌入客户需求，将技术引导、方案设计、工艺制程验证以及最终产品制造的全流程服务引入客户，最终为客户提供能满足其需求的设计方案和产品，并持续提供技术迭代服务，且公司客户多为境外知名客户或高端客户，这也使公司能获得相对较高的毛利率。未来公司仍然坚持高度定制化、小批量、高附加值产品

的客户开拓，坚持客户定位策略。同时公司加大研发投入，提升公司的核心技术水平和专业技术壁垒，提高公司整体毛利率。感谢您的关注，谢谢！

问题 17：公司研发投入稍有下降，未来技术创新力度如何？

回复：您好！2023 年公司研发费用为 1,751 万元，占营业收入 5.73%，占营业收入比重相比上一年减少 0.98%。主要原因是，一方面公司及其全资子公司广东则成上一年度的一些研发投入较大的项目已完结；另一方面，公司研发战略适当进行了一定调整，在血糖检测数据存储模块、工业打印机打印头彩色清晰度控制模块、CCS 电池系统数据总线 FPC 模块、载板细密线路补偿、LCP 高温材料压合技术、用于线路板的 RCC 增层材料等重点研发项目增加了研发投入。公司一直以来始终以技术为核心驱动力，重视自主研发创新，注重对研发队伍的建设及投入。2023 年末研发人员占员工总量的比例达到 13.45%，公司及子公司获得专利 114 项，其中包括发明专利 17 项，实用新型专利授权 92 项，外观专利 5 项。2023 年，公司入选为第五批国家级专精特新“小巨人”企业。感谢您的关注，谢谢！

问题 18：公司 2024 年一季度营收增加了，净利润为什么反而降了那么多？

回复：您好！公司 2024 年第一季度营收为 7,514.50 万元，同比增长 13.63%；归属于上市公司股东的净利润 357.86 万元，同比下降 39.53%。出现营收增长而利润下降，并非是销售遇到问题，因为公司今年一季度毛利率为 27.54%，而去年同期为 25.11%，反而是有所上升。增收不增利主要是因为研发费用和管理费用增加所致。其中，研发费用同比上升了 50.71%，主要为子公司广东则成重点研发项目投入增加，以及子公司惠州则成研发人员增加。管理费用同比上升了 31.39%，主要为惠州则成投入运营，人员及经营费用增加。因此，整体来看，公司的生产经营活动一切正常。未来随着市场消费环境整体有明显好转，公司将积极把握市场机会，发挥自身的优势，拓展市场份额，并采取积极措施优化经营，力争为广大投资者提供更好的回报。感谢您的关注，谢谢！

问题 19：请问 ESG 方面，公司有哪些相应举措？

回复：您好！公司于 2024 年 4 月 26 日披露 2023 年年度报告的同时，披露了《2023 年环境、社会及公司治理（ESG）报告》，这是公司首份公开披露的 ESG 报告，也是对证监会、交易所 2 月份正式发布的《上市公司可持续发展报告指引》的积极响应。报告分别从“合规运营”、“专业高效”、“低碳生产”、“以人为本”

等维度，阐述了则成电子在环境保护、企业社会责任、公司治理等方面的具体举措。虽然则成电子不属于强制披露 ESG 的上市公司，但实际上则成电子一直以来对 ESG 非常重视，且做了大量的工作。则成与国际知名认证机构 SGS 长期合作，获颁多项国际管理体系认证。其中：公司已经连续十多年通过 ISO9001、ISO13485、IATF16949 等质量管理体系审核；连续 10 年获得 ISO14001 环境体系认证；通过 ISO14064-1:2018 温室气体核查；公司还于 2023 年 11 月获得 ISO45001:2018 职业健康安全体系认证及 SA8000:2014 社会责任管理体系认证。公司在今年首次编制了这份可持续报告，向外界展示多年以来努力的成果。当然，其中肯定还有很多不足之处，欢迎广大投资者对报告提出宝贵意见，帮助我们提升能力、改善工作。感谢您的关注，谢谢！

问题 20：国家政府频频出台各种经济刺激政策，会给公司带来哪些机遇？

回复：您好！我们注意到，近年来，国家出台《中国制造 2025》、《基础电子元器件产业行动发展计划（2022-2023 年）》、《广东省人民政府关于高质量建设制造强省的意见》、《广东省数字经济促进条例》等一系列的法规政策，以及，今年国家发布了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，通过政策支持、企业让利等方式，开展汽车、家电产品等以旧换新，积极培育智能消费电子等新型消费。这为推动行业高端化智能化绿色化发展，为具备较强技术研发实力且产品符合重点支持领域的民营中小企业营造了积极的政策环境，并提供了良好的发展机遇。在此过程中，则成将紧紧抓住政策红利和市场机遇，不断提升市场开拓能力、核心竞争优势和盈利能力，进一步助推公司高质量发展。感谢您的关注，谢谢！

深圳市则成电子股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 10 日