**调研纪要**

2023年12月11日

调研形式：线上一对多路演

调研人员： 中移资本控股有限责任公司、江西大成资本管理有限公司、山东铁路发展基金有限公司、浙江出版集团投资有限公司、东莞市新越股权投资有限公司等

调研对象：投融资总监：庄晓华；董事会秘书：尹嘉亮；

记录人：尹嘉亮

**调研主要内容**

投资者问答：

**Q1：公司在国内汽车电子领域竞争对手是谁？市场排名情况如何，未来是否有机会反超？**

A1：主要是国内外的知名友商；根据N.T. Information 发布的2022年全球汽车用 PCB 供应商排行榜，公司排名第9名；公司主要通过持续提高技术投入，保持产品质量，扩大公司产能，进一步提升公司市场竞争力。

**Q2：目前主要制约公司产能的因素是什么？**

A2：目前制约产能的因素主要是市场行情，产能提升必须与订单、管理等方面协同发展，不能单方面提升产能。

**Q3：公司目前收入中汽车类占比较高，海外占比80%左右，展望未来收入结构是否有较大变化？**

A3：短期来看还是会以海外业务为主，这是公司传统优势市场。目前也在积极拓展国内业务，主要集中在新能源汽车相关业务，但汽车业务由于其安全性和可靠性的考虑，认证所需周期较长，所以国内业务明显增量仍需要时间。

**Q4：公司目前主要客户在海外，除了切入的时间较早外，相较国内其他PCB企业有没有什么其他方面的优势，例如在产品差异性、技术指标方面？海外市场产品毛利率和净利率是否与国内市场有一定差别？**

A4：首先，公司最初在香港发展，目前的销售团队部分为香港同事，因此对接海外资源有天然优势。其次，公司长期保持较高产品质量和供应稳定性，得到了客户的认可，下游厂商也会介绍新的客户资源给公司。再次，目前公司产品主赛道汽车电子的需求广泛，而公司目前产品品类几乎全覆盖，可以为终端客户提供一站式服务。从整体来看，公司海外业务平均利润水平高于国内业务，公司海外客户账期准时且时间较短，通常在2-3个月。

**Q5：目前产能利用率是多少，跟第三季度比有什么变化？后续的扩产计划如何？**

A5：公司目前产能利用率在85-90%，跟第三季度相比稍高。后续扩产计划主要是定增募投项目，该项目无需土建装修，只需购置生产设备，所以决定启动后速度会很快。如果市场环境良好，预计明年就会有新的产能推出。

**Q6：三季度毛利率修复较多，主要原因是什么？产品单价提升的主要原因是什么？**

A6：主要因为受汇率利好、稼动率提升以及和产品单价提升的影响。目前产品单价提升主要是体现在工艺技术和产品层数的提高。

**Q7：公司收购的奈电目前经营情况如何？未来有什么经营方向的变化？**

A7：公司自收购奈电以来一直在优化奈电管理模式，其公司目前已采取多项改善措施，包括引入新的人员架构和生产设备，并利用母公司的客户资源导入境外优质客户来提高整体产品单价和毛利率，效果在今年已有所体现。由于目前市场环境情况，2023年全年奈电业绩目标为减亏，明年目标继续减亏，市场情况若明显好转，有机会实现扭亏。

**Q8：公司在T客户PCB采购量中的占比？公司其他竞争对手在T客户的认证进度如何？T客户在国内厂商中还有哪些供应商？**

A8：T客户未披露该数据。首先全球新能源汽车PCB市场规模较大，可以容纳更多竞争者；公司深耕新能源汽车PCB领域十余年，目前已站稳中端市场且逐步往高端市场发展。相关客户情况可参考上市公司公告。

**Q9：目前公司PCB产品应用在汽车上的有哪些模块产品？**

A9：PCB产品主要应用在能源控制、动力总成、车身控制、信息娱乐、车灯、传感和其他类型。整体价值量水平在每个领域有差距，如能源控制、信息娱乐和传感等区别于传统汽车的新能源汽车模块的单价和利润率都相对较高。

**Q10：公司上游端为覆铜板，收入端为海外客户，公司在套期保值、对冲汇率和原材料分析方面做了哪些操作？**

A10：目前公司超过80%收入为美元，采购90%以上是用人民币结算。在人民币贬值的情况下，融资方面公司借入人民币贷款，海外收入会选择即期结汇。周期反转情况下，操作也有对应调整。在原材料方面，今年主材价格相对平稳，没有明显涨价趋势，原材料端压力偏小。