广东生益科技股份有限公司
投资者现场接待日活动会议纪要

一、 接待日基本情况：

（一）活动时间：2018 年 1 月 9 日（周二）15：00～19：00

（二）活动地点：广东省东莞市松山湖高新技术产业开发区工业西路 5 号 松山湖办事中心阶梯培训室

（三）接待人员：公司董事会秘书温世龙先生

二、 接待日主要内容纪要：

（一）公司董事会秘书温世龙先生宣布公司投资者现场接待日活动开始。

（二）问答环节

随后，出席活动的投资者就其关注的公司经营情况、公司治理以及持续发展等问题与公司董事会秘书进行了充分的交流和沟通，主要内容记录如下：

1、覆铜板行业供不应求情况的持续性和生益科技的扩产计划怎样？

答：2016 年 8 月份供给侧改革效应出现，材料供应紧缺，原材料价格上涨，该时期的增长属于成本推动；2017 年下半年是需求拉动的增长。原材料和板材的价格现在都已经较高，所以基本不会做库存储备，订单体现的需求应是真实需求。未来市场情况主要看今年二季度，二季度属于传统淡季，如果淡季需求仍旺盛，证明覆铜板行业供不应求的情况能持续一段时间，如果二季度需求萎缩，我们还要看宏观经济面的状况，从需求端，可以从关注龙头企业新产品的推出情况判断宏观经济情况。

公司的扩产计划已经公告。最近，我们已公告将成立房地产公司，这个事项与扩产有联系，在新产能释放的同时万江分厂的产能也会逐步关停，最终搬离周边的居民区；陕西生益也面临同样的情况，边扩产边搬迁，时间跨度比较长，陕西高新二期项目的产能通过较长时间逐步释放，2018 年大概能释放 300~500 万平方米，这个也是生益科技在 2018 年释放的最大新产能，另外的产能还包括南通的特种板材，但量不大，大概年底能投产，产能释放情况主要根据市场情况而定。

2、公司年报披露的研发人员数量，为什么 2016 年比 2015 年减少？

答：我们公司研发人员的界定是通过项目形式，项目小组成员包括生产线上的工艺员、市场技术工程师等，这些人承担了公司的研发项目。公司每五年召开科协会议，确定未来五

年的研发方向，各个专业领域的人员可以申请研发项目，经科协委员会讨论同意后立项，该项目的人员就定义为研发人员，而不是固定专门做基础研究的人员才是研发人员。公司的研发人员有一小部分是专门做基础研究，其余大部分是做应用、改进研究的人员。

3、PTFE 是否已经完成终试？是否有投产计划？

答：公司的 PTFE 不仅仅是完成终试，公司已披露设立江苏生益特种材料有限公司，并且已经在建设中，总产能是 150 万平方米，分两期进行。

4、根据公司披露的资料，存在苏州生益三期和常熟生益，具体是怎样的？

答：苏州生益三期就是指常熟生益，常熟生益在 2016 年 10 月已经开业，但投产时因为材料紧缺，开工不足，后来慢慢提升，到了 2017 年三季度基本已满产。

5、2017 年半年报，生益电子二期项目进度是 12.65%，其情况如何？能否量化营业收入等数据？

答：生益电子扩产后，每月的产能是 100 万平方尺，综合效益显示出来。

6、九江项目一期能释放多少产能？

答：大概能释放 1000 万平方米的板材产能，粘结片也大概这个情况，最终的生产要视乎当时的市场情况。

7、4G 对覆铜板的需求不及预期，5G 会出现类似的情况吗？

答：我们的研发团队在很多年前就开始准备，其中特种板材很多是应用到 5G 领域，也有跟 5G 相关的制造企业和终端等共同研发，但 5G 目前没有统一技术标准，未来 5G 商用市场怎样、定哪一个技术标准、怎样的技术路线仍然是关键。

8、公司在特种板领域的计划是怎样？产能多大才能维持像传统板材的地位？

答：特种板项目设计产能是 150 万平方米，我们在华东设厂，是基于运输成本及竞争（及时供应、及时响应）的因素而考虑。

覆铜板行业是以销定产，产能多少主要取决于市场情况，目前能做特种板材的覆铜板公司不多，能否取得认证是关键，未来比例是多少主要看公司的研发和市场团队能做多好。PTFE 是属于特种板的一种，发展前景视乎未来 5G 天线的情况。

9、决定覆铜板企业成败关键点在哪，进入壁垒在哪？

答：覆铜板企业跟其他企业一样，成败关键点：一是技术，二是管理，技术是基础，效益靠管理。进入门槛取决于客户群体，高端市场门槛高，低端市场门槛低。

10、去年和今年的利润增长比较快，但也有利润增长慢的时期，未来会出现这种波动吗？

答：我们的行业面临充分竞争的市场，而我们的终端是竞争最激烈的行业，能否实现高利润，主要取决于市场。

11、公司能够通过调整产品结构增加盈利吗？

答：我们是以销定产，盈利能力主要看订单水平，所以我们开始设立专业工厂，综合效益好，包括从地域上进行分工等各种方式方法提高经济效益。

12、生益电子 2017 年底是否满产，2018 年一二季度是否有扩产计划？

答：生益电子 2017 年底已满产，我们目前没有收到生益电子的扩产计划，若建新的生产线，需要较大的投入，在当时生益电子进行股改时，就承诺要引进战略投资者，新生产线应该会引入战略投资者后才建立。

13、2012 年-2016 年公司的毛利率稳步提升的原因是什么？

答：是综合影响的结果。首先核心是技术的发展，重要体现是汽车电子领域，如博世发动机的汽车订单，汽车电子应用范围的比例在增加，我们的比例也在逐步增加，我们在其他产品也有很大的技术投入，如 IC 载带，利润高的产品开发得越多，体现的毛利率就越高；有技术支撑，价格就可以维持具有优势的地位；激励与绩效也发挥一定的作用，公司坚持三共享原则：企业发展与社会、股东和员工共享，公司在较早期就确定依据净利润计提 10%作为年终奖发放给员工，最近又将计提比例提升至 13%，另外还包括业绩激励基金和股票期权激励。

14、去年下半年以来三大原材料涨幅多少，公司提价比例是多少？公司是否有往上提价的计划？

答：原则上提价是需要覆盖成本上涨，是一次性还是分时点涨价，主要看各个客户群体的情况，对涨价的承受能力，另外针对战略性客户和非战略性客户也会设定涨价策略。

15、汽车电子客户在公司收入的占比是多少？除了博世以外，未来汽车电子厂商的合作

情况如何？未来公司对汽车电子的收入预期是怎样？

答：预期很难确定，当然，我们也希望毛利率和盈利能力比较高的产品占比越来越多，但很难实现。汽车发动领域的厂家不多，特别是对于日系的汽车厂家，我们的市场开拓工作做了很长时间，但一直未能有商业化的使用，一直处于产品的打样和验证阶段，目前就只有博世带来商业化的效益。汽车电子在公司收入的占比大概是 20%-25%左右，而且趋势是增长的。

因为公司是以销定产，所以很难预计 2018 年的具体占比是多少，要视乎订单结构，还要看横向的其它产品的价格水平。在汽车电子领域，客户有 3-4 家的供应商可以选择，我们能得到多少订单要看客户的选择情况。

16、公司客户结构是怎样？根据披露的信息，公司的前五大客户占比是 20%左右，这些是 PCB 客户还是像华为、中兴、博世这样的客户？

答：华为、博世等是我们取得认证的终端，我们的产品卖给 PCB 厂商，最终的产品是终端使用，终端没有 PCB 企业，我们是通过终端认证的供应商，终端的订单下到 PCB 厂商，然后 PCB 厂再下单到我们，而且，终端也不是只指定我们一家。

17、目前公司的产能利用率很高，是否还有空间可以提高？

答：我们一般是按照一年 260 天来设计产能，若开工达到了 300 天，就很难再提高，只能从产品结构去调整。

18、2018 年的订单情况预期是怎样？

答：公司是以销定产，从经营角度，最优管理的订单周期是 3-5 天交货，很难预期较长时期的订单情况。

19、未来铜箔供应是否紧张，是否会成为产能瓶颈？

答：理论上，铜箔供应最紧张的时期已经过去。铜箔供应紧张是市场发挥作用的结果，导致价格上涨是铜箔供需调整实现盈利的过程。很长时间铜箔厂商的定价是参照 LME 铜价加上加工费确定价格，稍微盈利，这样导致铜箔厂商扩产的积极性不高。导火索是动力电池出现爆发式增长，锂电铜箔需求在不断增长，电子铜箔处于盈亏边缘，甚至亏损严重，这样有部分电子铜箔转向锂电铜箔，导致电子铜箔供应紧张，另外，还有供给侧改革去产能的原因，这些因素导致电子铜箔价格飙升。当然，好的一面是加快了材料国产化进程。

20、这两年原材料的效益很好，但按生益的战略，生益不做原材料也不做线路板，为什么坚持不做原材料的战略呢？

答：术业有专攻，技术是企业发展的根基。是否做原材料，主要看企业是朝低成本扩张方向还是技术发展方向发展。不做原材料，材料供应商会提供其知悉的材料体系供我们进行研发，并且根据我们的产品需求改良、研发产品，双方是合作共赢的。如果生益也生产原材料，与原材料供应商竞争，技术研发会在材料上受到封锁。

原材料的生产也是需要专业技术的，如果没有过硬的技术，生产出来的产品品质不符合要求，最终就只能内部消化，那么覆铜板产品的品质也会受到影响而成为大众化产品了。

相信专业，相信技术，产品做得足够好，是不愁没有市场的。

21、如果动力电池的需求好于预期，生益如何应对铜箔价格上涨呢？

答：一方面，锂电铜箔的产能投入远比电子铜箔的产能投入大；另一方面，电动汽车需要使用大面积的电子产品，包括电池的线路模组也需要使用覆铜板，如果电动汽车需求增长也会拉动覆铜板需求，这样电子铜箔的产能投入也会有增加。

22、生益的产品除了通讯应用，汽车应用也比较多，但手机应用方面比较少，原因是什么？

答：我们的产品是能应用于手机模块的，但手机模块竞争十分激烈，台资企业的工厂设计是专门针对手机产品的，我们很难有竞争优势，而且手机模块波动比较大，我们也没有富余产能，新产能增加后，会考虑由专门的工厂生产手机用产品，这是我们经营上一直有考虑的问题。

23、汽车模块的覆铜板产品毛利率是否会高一些？

答：汽车电子分为较多模块，我们主要做发动机方面的产品，尚未进入汽车制动领域，汽车总成一般使用本土的供应体系做汽车制动；舒适驾驶、雷达、导航、音响设备等方面技术壁垒较低，毛利率会比较低，发动机模块技术壁垒比较高，毛利率会高一些。

24、2016 年下半年以来，原材料价格大幅上涨，但整个行业依然向好，前提是行业处于供不应求的状况，2018 年和 2019 年覆铜板行业产能扩充比较大，到 2018 年底后是否会出现产能过剩？

答：电子化进程、电子制造向中国集中、电子技术更新趋势是确定的，期间会有波动，但工业投资不能因为短期行业调整和风险、出现市场萎缩而放弃，需看长远发展趋势。

25、可转债募投项目全部实现需要多长时间？

答：陕西生益的募投项目已经在实施，2018 年会释放 300~500 万平方米的产能，未来会根据市场情况分步实施；新项目开始投建后建设期一般是一年。

26、生益近期有很大的扩产投资，对行业未来的预期是怎样呢？

答：根据我们做投资论证时收集的资料判断，未来 5 年，全球印刷线路板行业大概每年增长 5%-6%，中国大陆大概保持 8%-10%，但不排除部分年份高于或低于这个比例。

27、生益高频产品是否已经通过中兴、华为等终端认证呢？

答：5G 现在还没有行业标准，没有标准就无法去做真正的第三方认证，需要标准确定后才可能明确。

28、如果高频板材的进入门槛高，毛利率就会比较高，您认为高频板材的竞争格局是怎样呢？

答：如果 5G 成熟并进行全民应用，很难有高毛利率。如果不能进行全民应用，虽然有高毛利率，但量很少。技术上确实有比生益做得好的企业，但现在他们在原产国的生产也出现问题，在寻求买方。

29、为什么生益科技的周转率比同行低？

答：主要是客户群体结构不同，我们战略客户群体比较多。行业一般水平是月结 90 天，要提高周转率可能就需要在其他方面给予优惠了。

30、生益产品厚板和薄板之间的占比是多少，因为这决定着对玻纤的需求？

答：我们前几年平均厚度是 1.3-1.4，现在平均厚度是 1.1-1.2。1.5-1.6 的厚度属于普通型的产品，进入这个行业的企业一般都能够生产，比这个厚度范围更厚或者更薄都有更高的技术要求。

31、覆铜板各种原材料的成本占比分别是多少？

答：以三大材料为 100%计，铜箔约占材料成本 50%，玻纤约占材料成本 25%，树脂约

占材料成本 25%。

32、江苏生益特种材料有限公司主要生产哪种高频板，单价是多少？

答：单价需要产品生产出来后由市场决定，我们多种类型的产品都有，主要根据市场和技术标准确定。

33、有数据显示 90%覆铜板集中在中国生产，而线路板只有 50%，未来能实现 90%吗？

答：这个有多层板的影响，几平方米的覆铜板才能做出一平米线路板，层数越多，需要的覆铜板越多。

34、高频板产线与普通板产线有什么区别？能否改造普通板产线生产高频板？

答：高频板分很多种，我们现在有生产一部分，但会占用普通板的产能。高频板对压机温度的要求比较高，所以生产不同产品需要的设备不一样。

35、能否说说高频板什么时候可以量产呢？

答：会分两期实施，一期设计产能 60 万平方米，一切顺利年底应能投产，量产主要看市场情况。

36、特种板价格会是怎样呢?

答：如果应用不普及，价格会高；如果普及应用，价格会向常规产品变化。技术发展了，价格也会降低

37、2018 年公司没有太多产能扩充了，产能利用率会有提升吗？

答：产能利用率的提升主要来源于常熟生益，包括一部分的产能扩充，另一方面来源于产品结构的调整。

38、生益未来会有涨价吗？

答：如果市场好转真实需求能够持续，价格应还会有一些上涨空间。

39、覆铜板价格前期大幅上涨，下游现在库存如何？如果涨价停滞，下游库存是否会放大？

答：现在产品价格处于高位，覆铜板做成品库存和线路板做材料库存的可能性较低，现在的需求应该是真实需求，除非行业认为未来仍会大幅涨价。

40、公司 IC 载带目前的情况和未来规划是怎样呢？

答：我们主要是做如身份证、银行卡等方面的市场。目前还没有专门的封装工厂，但技术和研发已经有比较充足的储备，建立专门工厂的时机主要考虑国内芯片行业发展情况。

41、高频板跟国外龙头技术差距有多大？

答：配方体系不一样，各有各的优势。

42、公司有很多产品，不同产品的进口替代现在达到什么情况？

答：基本不存在进口替代问题，产品最终用户主要集中在中国。

43、公司跟中国其他覆铜板上市公司之间的优劣分别在哪？

答：上市公司的信息都是公开的，相信投资者自己有这方面的判断能力。