

证券代码：300726

证券简称：宏达电子

## 株洲宏达电子股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：JL-2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 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
参与单位名称及人员姓名	中信建投、信达澳银、广发基金等投资者
时间	2022年6月8日 09:30-11:30
地点	湖南省株洲市天元区渌江路2号公司6号楼301会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理 胥迁均、毛云武 董事会秘书、财务负责人 曾垒 证券事务代表 郑雁翔
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>主要活动综述：</b></p> <p>一、播放公司 PPT 资料；</p> <p>二、机构提问交流。</p> <p><b>交流具体内容：</b></p> <p><b>1.公司 2021 年元器件产品收入分类占比情况？非钽产品的收入情况，市场对公司新产品的需求情况，公司模块类产品较元器件产品毛利率是否更高？</b></p> <p>2021 年公司钽电容产品收入占公司总收入的 60%，非钽电容产品占总收入的 40%，其中较为突出的如电源模块产品收入约为 1.6 亿，MLCC 产品收入约 1.29 亿。公司横向拓展新产品是为做给客户整体解决方案的提供商，市场对新产品是有配套需求的。公司模块类产品的毛利率较前期预研和试制阶段有了一定的提升，但是相比元器件产品的毛利率还是略低一点。</p> <p><b>2.请问公司不同类型产品的交付周期情况？</b></p>

公司的高可靠性电子元器件订单具有小批量多批次的特点，由于客户的特殊需求较多，大部分采用以销定产的模式开展生产。公司根据客户需求，对有现货的产品最快可以在三天左右发货，无现货的产品则因客户对产品的需求交期和产品生产难度等因素的影响，生产周期时长不等，通常定制模块类产品生产周期比定制电子元器件长，民用产品交付周期比高可靠产品的交付周期短。

**3.今年到目前国内疫情对公司生产和销售的影响情况，后续订单是否有回补迹象？**

目前公司所在的湖南株洲地区在生产经营上基本没有受到疫情影响，但由于公司所在行业的产业链较长且地域跨度较大，公司下游客户，特别是华东地区的客户的生产及项目验收会存在一定的影响。由于公司所处行业计划性较强，即便受到疫情影响，下游客户也陆续采取了相应措施保生产、保进度力求完成计划目标，从5月订单来看已经有回补趋势。

**4.请问公司民用产品的运用领域分布情况？**

公司民用产品主要为钽电容产品和单层陶瓷电容产品，其中民用钽电容的客户涉及通信、安防、电气、仪器仪表、电子雷管、家用电器等工业及消费电子领域，而单层陶瓷电容的客户集中在光通信领域。

**5.钽电容和陶瓷电容是否存在相互替代的情况？**

陶瓷电容和钽电容根据其材质不同，也有不同的产品特点，其应用场景也不尽相同，其中钽电容器可适用于储能、滤波等电路，大量用于高可靠电子设备；而陶瓷电容体积小、介质损耗小、相对价格较低、高频特性好、电压范围大，更适用于高频振荡的电路当中，所以在通讯领域应用更多。陶瓷电容在市场总量及增长幅度上均大于钽电容，但是由于其不同的特性，无法做到完全替代。

**6.目前电源模块的发展前景较好,许多同行业企业对电源模**

	<p><b>块市场都有跟进,公司是否也有布局情况?</b></p> <p>高可靠电源模块的市场容量相较元器件市场更大,但由于高可靠定制化程度高的特点,目前电源模块的市场集中度相较元器件而言更为分散,对公司的研发和设计能力要求得更高,公司在2021年下半年已经通过结构调整,将模块类的业务进行了单独的管理划分,并也开始进行专门的研发中心建设,以提升模块类产品的设计研发水平。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022年6月8日</p>