证券代码：688001 证券简称：华兴源创

**苏州华兴源创科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号： 2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 ■路演活动 □现场参观 □一对一沟通 □其他  |
| **参与单位及人员** | 华泰证券 周云昊、徐劭楠、傅淼权、周洁、孙天驰建银国际 王冀、葛元杰安信证券 陈弘涛兴证资管 牟卿太平国发 陈勇小米产投 曹佳北汽产投 邱日尧、赵新新、尹晴岚君和资本 郭宣宏大众交通 马俊华创金合信基金 吕庚第一创业证券 陈晓玻诚通基金 韩旭、刘嘉彰  |
| **时间** | 2020年6月9日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **接待人员** | 董事长、总经理：陈文源董事会秘书、财务总监：蒋瑞翔证券事务代表：王宏伟证券专员：任艺男 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **第一部分、参观公司总部，介绍公司、标的公司及交易、募集配套资金基本情况**华兴源创董事长陈文源先生展示讲解了苏州总部概况，参观了公司样品展示区，介绍各事业部布局、合作客户、资源投入情况和公司一路走来的发展历程，以及产品产线运作情况。华兴源创是国内领先的检测设备与整线检测系统解决方案提供商，主要从事平板显示及集成电路的检测设备研发、生产和销售，公司主要产品应用于LCD与OLED平板显示、集成电路、汽车电子等行业。标的公司致力于为客户提供各类自动化智能组装、测试设备，标的公司产品可广泛应用于以可穿戴产品（如智能手表、无线耳机等）为代表的消费电子行业，主要用于智能手表等消费电子终端的组装和测试环节。经过多年的研发和业务积累，标的公司已经进入国际知名消费电子品牌厂商苹果公司等供应链体系，与广达、仁宝、立讯等大型电子厂商建立合作关系，并正在积极拓展新的优质客户群。本次交易拟购买资产的交易价格为104,000万元，其中以发行股份的方式支付交易对价的70%，即72,800万元，以现金方式支付交易对价的30%，即31,200万元。拟非公开发行股份募集配套资金，募集配套资金总额不超过53,200万元，不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的100%。**第二部分、访谈**Q1：公司芯片测试业务现状、规划及发展目标?A: 公司芯片测试业务可以分为两部分：一是标准化测试设备产品，二是定制化设备服务。公司产品根据平板显示器件显示技术的升级换代及产品检测需求的不断变化而定制，研发能力与快速响应能力均得到了客户的认可，去年订单量可观，现已进入量产阶段。Q2: 公司下游、终端客户销售情况如何？A: 据目前收到的信息反馈来看，今年虽有疫情影响，公司客户在产线布局、产能规划等方面无较大变化；出货由于有国内市场和海外市场之分，可能稍有延迟。总体我们对客户的销售情况持看好态度。Q3: 公司目前研发体系是怎样的，收购欧立通后企业模式会有哪些变化？A: 技术领域上，华兴源创会在原本擅长的“光”、“电”等测试领域继续发挥所长，大力发展推进平板、半导体、汽车电子等方面的检测业务。欧立通的加入无疑能够在“声”的检测领域为华兴源创赋能，二者结合，有利于实现技术模块的协同，取长补短。体系架构上，二者能够实现系统、技术方面的共享。市场方面，华兴源创能够帮助标的公司增强开拓下游新客户和新产品能力，进一步增强标的公司的盈利能力和盈利水平，交叉营销，增强海内外互动。Q4: 公司未来战略方向？A: 未来公司依旧会依托多年积累的核心技术，进行相关多元化领域的拓展，保持现有检测技术的竞争力以及现有的市场份额，同时不断开拓新领域的检测技术，如集成电路测试技术、电动汽车电子的检测技术等。重组后，公司设备种类有望从平板、芯片等消费终端模组、零部件延伸至消费电子终端整机产品。通过与标的公司的技术融合、共同开发，加速迭代出能够适应消费电子产品组装测试需要的智能装备解决方案，构建更为完整的消费电子智能设备应用链和成品图谱，完善战略布局。Q5: 公司2019年毛利率相较去年有所下降，请问是什么原因？A: 2019年度综合毛利率为46.55%，较2018年度下降了8.83个百分点,主要原因在于：公司加大了对业务的拓展，2019年度新取得的BMS电池芯片检测产品为公司全自动化的检测设备，该检测设备生产及研发难度较大，其毛利率水平低于公司2019年度综合毛利率水平，同时2019年度公司收入主要来源于自动化检测设备产品，2019年自动化检测设备产品收入占整体营业收入的比例较2018年度增长较多，公司自动化检测设备产品毛利率水平符合市场自动化设备产品毛利率水平，但相对公司其他产品毛利率水平偏低，从而拉低了公司2019年度综合毛利率水平。此外，定制化BMS芯片测试设备业务为公司成立以来首次取得公司重大客户定制化半导体测试订单业务，为保证公司树立作为合格半导体测试设备厂商具有战略里程碑式的超亿元订单能够安全落地，除了推出在性能上具有竞争力的产品以外，同时公司在售价上做出了一定幅度的让利操作；其次随着销售量的增加，公司的产品单位价格呈下降趋势，虽然销量增加带来的规模效应让单位成本也有所下降，但规模效应下的成本下降幅度略低于价格下降幅度。接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况, 同时要求签署调研《承诺书》。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年6月9日 |