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： 2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中国证券报 孙翔峰  上海证券报 李兴彩  证券时报 王一鸣  第一财经日报 黄思瑜  澎湃新闻 周玲  界面新闻 马晓甜  中国新闻社 高志苗  华泰证券 周云昊  红证利德 韩娟娟、亓立程  江苏瑞华 刘无私 |
| **时间** | 2020年7月7日、2020年7月23日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **接待人员** | 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** | **访谈**  Q1：作为科创板第一股，华兴源创自上市以来颇受关注，多次成为“第一个吃螃蟹的企业”，对于公司来说，选择科创板的理由是什么，科创板最吸引人的制度设计是什么？在接受科创板上市审议时有感受到阻力或困难吗？  A: 公司产品的科创属性足够清晰，研发投入大；科创板放开议价，公司对自身发起挑战，相信市场能够决定企业价值；科创板信息披露制度标准更高，披露深度大，定位清晰。选择科创板，完全是处于公司自身的发展需要。  上市过程中，公司是面临一很多的困难，因为第一批上市科创企业，摸着石头过河，过程艰难，结果良好。公司公开披露的近几年的财务数据中，半导体研发投入大，订单量不多，面临质疑。公司以事实说话，也欢迎各位媒体朋友监督。这个盈利瓶颈的确需要突破，我们对半导体行业前景看好，对公司的技术实力有信心，相信未来公司会在半导体检测行业拥有一席之地。  Q2: 科创板如今已满周岁，站在一周年的新阶段起点，从企业的角度，您对于科创板下一阶段的改革创新措施方面有什么好的建议、意见以及期待？  A: 期待在未来有更加完善的收购兼并及非公开发行制度支持，给予市场更多的选择空间。同时，有越来越多的优秀企业认真发觉企业自身是否符合科创属性，登陆科创板，建立属于我们中国自己的科技上市板块，培育出像苹果、谷歌等这样优秀的科技企业。  Q3: 登陆科创板一周年给企业（内外部）带来怎样的机遇与变化？您怎么理解这其中体现的“科创板速度”？  A：关于机遇和变化，上市后，公司外部的知名度显著提升，尤其我们又是科创板第一单并购重组，政府给予的支持力度有所增加，客户的信用也更加优良。公司内部加强了内控意识，大到对于公司未公开的财务数据，相关人员都自觉增强了商业秘密保护意识；小到公司的门卫要求更加的严格，所有人的管理意识都有所提高。  我们是实实在在感受到并且受惠于“科创板速度”的：83天拿到批文，60天收购重组交易所通过，公司通过资本市场的融资效率大大提升了。  Q4: 今年也是中国资本市场30周年，都说注册制是中国资本市场的“成人礼”，您怎么理解这个“成人礼”？对于中国资本市场未来的发展您有何展望？  A: “成人礼”标志着人的成熟，我们的资本市场通过注册制也表明其更加成熟。具体不仅体现在上市企业本身更加成熟，更体现在投资人，包括散户的判断能力的提升，监管机构更加得专业和成熟。  对于未来的中国资本市场，希望注册制能够更加充分和成熟，避免劣币驱逐良币，使资本市场真正服务于实体经济。  Q5: 公司不仅是“科创板第一股”，也是科创板第一单并购重组。此次上市之后不久启动收购欧立通背后公司有怎样的考量，能否简要介绍收购初衷、标的资产与公司主业的协同性？外界有称此次收购是美化业绩、稳定市值之举，公司怎么看？  A: 本次针对欧立通的收购，我们也是深思熟虑做出的决定。正如董事长陈文源先生的希冀，公司的目标是成为检测领域的“隐形冠军”。收购的初衷是想为客户提供更加全面的服务，尽快占领穿戴检测市场高地；华兴源创与欧立通具有很大的协同性，我们拥有同一个大客户——苹果公司，技术可以实现共享，从而进入苹果设备检测的新领域，不仅可以拓展公司的技术优势，也能够提升标的公司的客户服务能力。这也是标的公司的自身发展需求。  本次的重大资产重组一方面为了使公司更具盈利能力，也是为了回报投资者，实现公司的战略目标。  Q6: 疫情对很多产业都造成了一定的影响，疫情给欧立通带来了哪些影响，对业绩承诺会有怎样的影响？  A: 目前看来，疫情期间，标的公司接单能力没有受到影响，订单的交付时间有一定的延迟，对公司目前的业绩对赌没有实质影响。  Q7: 欧立通近几年业绩增势不错，但是存在隐忧：对苹果公司相关业务存在较大的依赖以及产品单一，有超94%的收入来自苹果公司。不管是行业竞争还是苹果公司未来的经营状况都存在不确定性，那么欧立通将如何来应对这些风险？  A：标的公司的产品目前主要应用于苹果手表、无线耳机等方面，此领域标的公司今年的订单有所扩充。同时在智能音箱、智能家居等方面标的公司也有所涉猎，这一部分未来发展空间较大。苹果公司目前是标的公司最优秀的客户，客户对标的公司认同度颇高，处于公司和客户相互需要的一种关系，未来发展一定会更加稳健。  Q8: 在集成电路检测设备业务上，公司有了哪些新进展？  A: 2019年公司BMS电池芯片检测设备已经落地3亿左右订单，标准化检测半导体设备公司目前也已经取得订单，订单金额较小，对公司目前业绩不产生重大影响，期望投资者注意投资风险。  Q9：公司LCD和OLED测试设备占比分别为多少?  A: 公司平板显示检测设备以LCD检测设备为主，OLED检测设备的市场规模增长较快。目前全球OLED产业处于高速增长阶段，柔性OLED屏占比和国内产能正在稳步提升中，未来占比会越来越大。  Q10: 标的公司2020年订单情况及前景如何？  A: 标的公司的研发能力和优质服务一直被大客户苹果公司认可，截至2020年上半年，标的公司在手订单充足。标的公司营业收入大部分来自应用于苹果公司智能手表的设备及治具，目前苹果公司智能手表销量持续增长，用户需求不断增加，苹果公司对生产线的持续投入将同步采购配套的组装、测试设备，因此标的公司产品需求也将随之呈现增长的趋势。  Q11: 欧立通的主要客户为苹果公司，其无线耳机销售量较好。今后两年无线耳机市场饱和是否会对欧立通的业绩造成影响？  A: 目前欧立通是国内苹果智能手表检测领域的主力供应商，订单大多来源于此。今年无线耳机检测业务增长幅度较大，可能后续增速会放缓。苹果公司对于供应商的管理相对严格，目前在无线耳机领域尚未确定主流供应商，欧立通具有一定优势，也会努力争取在这个领域占据自己的一席之地。  Q12: 目前BMS芯片检测设备的订单量是多少，可否简要介绍BMS业务？  A: BMS芯片测试设备业务为公司为重大客户提供的定制化半导体电池芯片检测业务，目前订单金额已超3亿元。BMS电池管理芯片检测主要应用在消费电子领域。  Q13:公司目前收入增长来源是那些方面？  A:公司收入增长大致可分为以下三部分：全新设备需求、升级改造、核心部件的更新换代。随着客户需求增加，我们需要不断提升技术支持能力、响应能力、提供综合解决方案的能力。  Q14：5G时代来临，是否会给公司营收带来突破和增长？  A：5G终端设备，比如智能手机的普及，会带动相关产业的发展，作为专业领域的测试设备生产厂商，我们也会随之获利，具体增长比例暂时未知。  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7月7日、2020年7月23日 |