

证券代码：000636

证券简称：风华高科

广东风华高新科技股份有限公司
2024 年度业绩说明会活动记录表

编号：2025-02

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 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 4 月 23 日 (周三) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长李程 2、独立董事张荣武 3、董事会秘书殷健 4、财务负责人黄宗衡
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请问公司对于做大做强并购重组都有什么规划，涉及什么行业！谢谢 您好，公司始终聚焦主业发展，结合行业发展趋势及企业实际情况合理谋划产业布局和产业优化，择机围绕电子元件产业链进行延链、强链和补链。 2、李程总，村田规划了超 1000 亿日元并购案，以推动公司成长，并确定将在 27 年中前完成，面对刻不容缓的并购战，贵司虽一再强调强链、延链和补链，但一直在剥离子公司，未见有补充，祥和项目多余募资外加风华新能转让收入足以让公司展开行动，有和村田一样明确的计划书吗？

	您好，关于并购重组等重大事项，公司将从全体股东利益角度出发，综合考量自身发展战略审慎决策，推动公司高质量发展，如涉及相关重大事项，公司将严格按照相关监管规则及时履行信息披露义务。 3、李程总，恭喜风华特中标 722 所电阻电容项目，被优选入舰载通信、电机控制和雷达系统，印证了贵司在高压高频电容、高可靠电阻、定制化军工规格的绝对优势。在中船大力推动关键元器件国产化浪潮中，风华产品 125C 高温、1000 小时寿命等国际领先性能必将替代村田、TDK！请李总简述下风华在特种高端领域的短期规划和技术实力。 您好，广东风华特种元器件股份有限公司为公司参股公司，持股比例为 20%。公司深耕电子元件行业四十余年，具备较为完整的产业体系、深厚的研发实力、丰富的市场应用领域以及较强的行业品牌影响力，公司的核心产品片式电阻器、片式电容器目前均为“国家级制造业单项冠军产品”，公司将持续加大研发力度，推进新产品开发及产品性能提升。 4、李程总，2022 年风华将“祥和高端电容项目”建设期延长 2 年，原定当年 6 月建成，延期后预计 2026 年达产。该项目 3 期在 23 年 6 月试生产后到目前进展如何？项目 2 期规划生产哪一块产品，目前进展如何？面对 AI、机器人和车载等蓝海市场，建议贵司把握机遇！ 您好，公司将紧密结合行业和市场实际情况以及公司发展规划科学推进项目建设，通过持续优化产品结构及加大市场开拓力度，项目新增产能持续释放，公司 2024 年全年产量创历史新高；公司紧抓新技术、新应用、新市场机遇，将“高效创新”及“新兴市场开拓”列入年度重点专项工作，快速导入新兴市场领域，提升企业市场竞争力。 5、贵司在最近的慕尼黑电子展推出了针对 AI 核心 GPU 芯片及 AI 机器人算力芯片的定制化产品，能否详细介绍该些产品！是否已供货行业顶尖客户，如华为昇腾等！
--	--

	您好，近年来公司紧抓 AI 算力快速发展的市场机遇，积极推出多款具有高可靠性和稳定性的被动元器件，包括全系列电阻、中高压和高温高容值的多层陶瓷电容器（MLCC）以及大电流电感等，公司已与 AI 算力领域国内服务器头部客户开展合作。 6、公司在国际市场上的份额和影响力如何？未来是否有计划进一步拓展国际市场？ 您好，目前公司营收以境内市场为主，同时正积极开拓海外市场，通过搭建专业的海外营销团队、参与境外展会等措施为海外客户提供产品及服务，展现技术成果，持续提升风华品牌国际影响力。 7、未来是否有计划提高分红比例以更好地回报股东？ 您好，公司一直高度重视股东合理回报，公司 2024 年度计划以截至 2024 年 12 月 31 日总股本 1,157,013,211 股扣除报告期末回购专户持有股份 9,522,792 股后的股本 1,147,490,419 股为基数，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税），现金分红总额约为 172,123,562.85 元，占公司 2024 年度可供分配利润的比例为 51.02%。本次利润分配预案尚需提交公司 2024 年度股东大会审议通过后方可实施，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。 8、公司在祥和工业园高端电容基地项目的建设进度如何？预计何时能够全面达产？ 您好，截至目前，公司祥和项目建设仍在持续推进中，新增产能逐步释放，公司将结合行业环境、市场需求以及项目实际运行情况推进项目建设。 9、公司与 AI 算力、无人机等国内头部客户已经开展合作，未来有什么合作计划？ 您好，公司将持续深化与各领域大客户的合作，以客户需求为导向，快速响应其需求，并设有 FAE 技术团队，及时为客户提供技术支持服务。 10、公司在高端电子元件领域有哪些竞争优势？未来如何进
--	---

	一步巩固这些优势？ 您好，公司深耕电子元件行业四十余年，凭借良好的综合配套力、卓越创新力、品牌影响力、变革执行力等核心竞争力，现已成长为国内被动电子元件行业龙头企业，具备为全球客户提供整体配套及一站式采购服务和解决问题的能力，核心产品 MLCC、片式电阻器均为“国家级制造业单项冠军产品”。未来公司将结合市场应用领域变化，持续强化管控改革，加快高端研发进度，加大新兴市场开拓力度，不断优化客户结构，扩大市场份额，推进新质生产力的发展，致力成为高端电子元器件领跑者。 11、公司在国产替代方面有哪些产品或技术优势？ 您好，公司主营产品阻容感等电子元器件是电子信息产业的基石，广泛应用于电子信息产业链下游各类终端。近年来，公司在汽车电子、高端通讯、AI 算力、储能、无人机等新兴应用领域销售额持续突破，产品持续导入新客户。 12、公司在 2024 年实现了较高的净利润增长，主要得益于哪些业务板块？未来这些板块的增长潜力如何？ 您好，2024 年公司业绩增长得益于重点市场及新兴市场开拓的合力，报告期公司瞄准重点行业市场及新兴市场持续发力，其中汽车电子板块销售额同比增长 66%，通讯板块销售额同比增长 24%，工控板块销售额同比增长 16%，AI 算力、储能、低空经济等新兴市场板块优质客户持续导入，销售额持续突破；新技术、新应用的持续落地推广将持续激发电子信息产业对电子元器件的需求，公司将积极把握新技术、新应用机遇，持续优化产品结构，加大市场开拓力度，努力提升市占率水平。 13、你好，李总。请问贵公司目前技术研发上有哪些突破？目前技术研发主要突破哪些技术？谢谢！ 您好，公司持续强化面向市场的研发和高效创新，解决多个关键材料难题，开发出高端 MLCC 用高温高耐压瓷粉，大幅提升中高容系列 MLCC 的耐压和可靠性；攻克低阻值厚膜电阻用贱金属电极浆关键技术难题，实现贱金属电极浆的国产化替代；自研
--	--

	辊印浆料、叠层电感内电极浆料、零欧电阻电极浆料实现量产，有效降低原材料成本。同时，车规阻容感产品技术持续突破，其中高温高容高可靠车规级 MLCC 系列产品实现从材料到全工艺过程的自主可控，车载同轴传输 (PoC) 电感技术取得突破；无人机应用技术持续拓宽，推出小一体成型电感、01005 超微型电感、合金电阻、MLCC 等系列产品。 14、随着电子元件行业的竞争加剧，公司如何应对同行的竞争压力，保持市场领先地位？ 您好，近年来公司始终聚焦主业发展，通过加大技术创新投入和市场开拓力度，新增产能逐步释放，产品结构持续优化，新兴行业以及高端市场应用领域销售稳步增长。面对新形势新挑战，公司将围绕成本领先、技术领先的竞争战略，紧抓新兴市场应用领域发展机遇，加快高端研发和高端产品突破，通过持续深入开展“极致降本”“高效创新”“组织变革”“全面质量管理”“数字化变革”“产业优化”“新兴市场开拓”等专项工作，不断提升公司核心竞争力，推动企业高质量发展。 15、2024 年研发投入比上一年增加了 24.50%。研发成果大概多久能转化为实际的经济效益？ 您好，公司以客户和市场需求作为产品研发导向，将“高效创新”列为年度重点专项工作，及时响应客户和市场需求，持续强化面向市场的研发和高效创新，解决多个关键材料难题，开发出高端 MLCC 用高温高耐压瓷粉，大幅提升中高容系列 MLCC 的耐压和可靠性；攻克低阻值厚膜电阻用贱金属电极浆关键技术难题，实现贱金属电极浆的国产化替代；自研辊印浆料、叠层电感内电极浆料、零欧电阻电极浆料实现量产，有效降低原材料成本。同时，车规阻容感产品技术持续突破，其中高温高容高可靠车规级 MLCC 系列产品实现从材料到全工艺过程的自主可控，车载同轴传输 (PoC) 电感技术取得突破；无人机应用技术持续拓宽，推出小一体成型电感、01005 超微型电感、合金电阻、MLCC 等系列产品。
--	---

	16、公司存货比上一年增加了，这是不是意味着生产的产品还没完全卖出去？会不会存在滞销风险？后续打算怎么调整生产和销售策略？ 您好，2024 年度公司电子元器件生产量为 9,756.14 亿只，销售量为 9,648.31 亿只，同比分别增长 29.02%和 28.20%，主营产品产销量均创历史新高，报告期存货同比增加主要系公司根据市场情况增加备货所致。 17、领导，您好！我来自四川大决策 请问：公司后续有怎样的市场推广计划，以提高产品在高端市场的占有率？ 您好，公司市场推广计划主要内容如下：1、加强技术营销，通过技术服务，从设计前端导入方案商及重点客户，加快认证速度；2、加快区域布局，设定区域办事处，人员本地化，快速反应，提高客户服务质量；3、拓展重点版块及行业标杆客户，深挖市场潜力，强化产销研联动，提升产品竞争力，带动行业内关联客户销售提升。 18、你好，贵公司在 2020 年重大投资 75.05 亿元用于建设祥和工业园高端电容基地项目，目前根据 2024 年底报道项目已经实现量产。请问项目进展如何和成效如何？谢谢！ 您好，截至目前，公司祥和项目建设仍在持续推进中，新增产能逐步释放，公司将结合行业环境、市场需求以及项目实际运行情况推进项目建设。 19、董秘您好，国巨基美其钽电容由于需求强劲以及成本上升等因素，将自 6 月 1 日起针对某些规格开始涨价，贵司相关产品是否有调价计划，其钽电容技术优势如何？ 您好，公司经过四十余年的发展积累了深厚的产业链布局、完善的技术创新体系、完整的产品配套能力以及稳健的客户基础，具备为全球客户提供整体配套及一站式采购服务和解决方案的能力，其中钽电容为公司销售产品之一。公司将紧盯市场变动，根据市场情况及时调整产品价格。
关于本次活动是	不涉及应披露重大信息

否涉及应披露重大信息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无