证券代码：603118 证券简称：共进股份

**深圳市共进电子股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2022-005

|  |  |
| --- | --- |
| 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 投资者集体接待日 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 长城证券、银河证券、国信证券、国泰君安证券、国盛证券、华安证券、东方财富证券、诺德基金、长信基金、中欧基金、西部利得基金、太平基金、国泰基金等84家机构，以及通过上证路演中、全景网参加本次系列活动的全体投资者 |
| 时间 | 2022年10月31日、11月7日、11月9日 |
| 地点 | 进门财经、上证路演中、全景网 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事、总经理胡祖敏先生；副总经理汪澜先生；副总经理、财务负责人唐晓琳女士；董事、董事会秘书贺依朦女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | *#关于财务数据#*  **Q：公司前三季度利润增速较高，3.5亿净利润中汇兑收益的贡献大吗？**  A：今年是公司第一次美金收入超过人民币收入，第三季度尤为明显，9月份出口金额接近1亿美金。由于公司出口份额较大，受益于美元汇率升值，今年前三季度净利润中汇兑收益贡献了9000万元左右。  **Q：公司前三季度毛利率和净利率增长，主要是受汇率变动影响吗？**  A：汇率变动的影响是一方面，另一方面，公司产品规格不断提升，产品结构也在不断优化。再加上受物料供应和价格的常态化回归，以及公司持续的降本提效措施影响，成本端的压力有所缓解，综合导致了公司毛利率和净利率的增长。  **Q：公司最近传感器，汽车电子等项目上马，资金会不会紧张，现金流是否充足，有没有考虑再到资本市场融资？**  A：截止今年三季度末，公司期末现金及现金等价物余额16亿元左右，在手资金充裕。公司传感器封测和汽车电子两块新业务的生产基地均使用太仓旧厂房进行改造，部分设备和人员亦可复用。目前上述业务的资本开支规模尚在可控范围内，未来如有再融资计划，公司将及时履行信息披露义务。  *#关于传统业务#*  **Q：如何看待公司传统业务的行业发展，特别是网通方面？明年数通和网通业务的市场预期如何？**  A：网通业务的国内市场竞争比海外更激烈一些，近期运营商对10G PON的招标数量较多，但产品规格、单价有所变化，招标产品把WiFi、语音等部分需求去掉了。  往明年看，网通业务的需求量还是会持续增长，但在成本、单价和利润上的竞争表现会相对残酷。未来我们对于网通业务的预期也是保量增质，将更多的精力聚焦在更加优质的客户、优质的订单。  数通业务看，我们今年前三季度数通业务收入规模将近14亿，已经超过了DSL业务，且数通业务相对去年同期增长了近14%，大于平均增长水平。目前数通产品收入大部分在国内，公司也在规划海外市场数通业务的增长，无论是研发能力、生产能力还是成本质量管控能力等方面，数通业务在海外市场都可以得到复制。预期从明年开始，一些二线的交换机产品的客户会有比较大的增长。  **Q：公司今年前三季度海外业务超过国内收入，主要是因为“光进铜退”的需求拉动吗？往未来看，海外供需两旺的趋势是否还会延续？移动通信中FWA产品增长较好的原因是什么？**  A：公司海外业务一直发展地比较好，再加上今年第三季度我们把部分产能搬到越南自建工厂，能够更好地满足海外订单的交付需求。此外，公司在国内市场主动放弃了部分恶性竞争的订单，再加上汇率端的变化，综合导致了海外市场的较好增长。  FWA产品作为PON的补充，在一些特定区域会有较大的需求，目前整体量级只有几千万的收入规模。但长期看，FWA也将是公司未来重点发展的品类。  **Q：公司产品涉及F5G吗，WiFi7产品的研发进度如何？**  A：F5G作为第五代固定网络，主要是以10G PON、Wi-Fi6、200G/400G等技术为代表，公司目前主要产品中的10G PON、Wi-Fi6等产品均为F5G场景下的关键终端产品。近日，公司研发团队已成功开发完成公司首款商用万兆BE19000 Wi-Fi7路由器，预计公司Wi-Fi7路由器将于明年一季度正式量产。  **Q：Wi-Fi7路由器将于明年一季度正式量产，预计对公司的业绩增量如何？**  A：Wi-Fi7路由器的量产将进一步优化公司产品结构，提升产品规格，有望带动公司网通业务的持续增长。  *#关于种子业务#*  **Q：公司传感器封测业务3季度在手订单是否增加？截止到3季度末实现销售收入额是多少？目前测试业务已经开始量产了吗？主要的客户有哪些？从产品的维度看，有涉及到汽车传感器的测试吗？大概什么时候会开始封装业务的启动？传感器封测业务预计市场规模如何？毛利率和净利率跟传统业务相比，会有比较大的提升吗？**  A：今年前三季度公司传感器封测业务实现销售收入超过340万元，订单规模也有所增加。目前传感器测试业务已经进入批量生产的阶段，工厂也已改造完成，未来产能将会进一步释放。客户维度看，封测业务的客户较为分散，目前有十几个客户。产品维度看，也已经覆盖了汽车领域的测试业务，包括毫米波雷达、胎压检测等。封装业务受到疫情、人员等因素影响，预计要到明年启动。传感器封测业务的毛利和净利的市场表现看，也明显高于公司传统业务。  *#关于发展业务#*  **Q：汽车电子业务3季度是否开始生产？是否有增加意向订单？目前公司在汽车电子业务上的拓展情况和已有客户的进展情况如何？**  A：目前汽车电子业务在手订单充足，并已有产品生产出货。今年前三季度汽车电子业务实现销售收入超过700多万元。客户端看，目前已覆盖1家造车新势力整车厂和两家中小型的Tier1厂商，且已经在导入激光雷达客户的过程中。  公司发展汽车电子业务，一方面是基于充足的产能储备，能够满足整车厂和Tier1快速迭代过程中的产能需求；另一方面是基于供应链优势，目前我们80%的供应链是可以复用到汽车电子的；第三是基于公司目前的资金优势，这几方面为公司切入汽车电子市场打下了良好的基础。明年公司在继续拓展PCBA业务的同时，也会开始启动座舱域产品的自研工作。  **Q：汽车电子业务目前的产品主要做PCBA板子吗？大概的价值量有多少？公司跟头部的激光雷达厂商的主要合作模式是什么？大概的规模有多大？除了PCBA制造，会考虑整机代工吗？产品的话，有没有域控制器的布局计划？**  A：汽车电子业务方面，我们第一步是以PCBA制造切入，价值量从几百到上千的都有。目前我们已经通过了IATF16949符合信认证，也通过了激光雷达厂商的供应商认证，并正在进行试产，如果验产合格就可以开始批量生产。  除了PCBA的制造外，我们也正在规划整机代工模式。产品研发方面看，目前我们已经启动了第一款产品的研发。    *#关于其他#*  **Q：越南生产基地和国内其他生产基地相比有什么优势吗？公司在越南自建的生产基地目前建设进度如何？**  A：一方面，越南生产基地是基于中美贸易格局及税收优惠政策等综合考虑应运而生；另一方面，公司加大对越南生产基地的投入，也是为了在当前国内疫情态势及防疫政策影响下，平衡满足更多海外订单的交付需求。此外，越南生产基地的人力成本明显低于国内，且海外订单的质量与毛利率水平均高于国内。加大海外生产基地的投入也是积极响应公司国内国外双循环的战略布局。  目前公司位于越南的自建厂房一期工程已建成并搬迁完毕，并已开始启动二期工程的建设工作。  **Q：公司出口的产品是出到哪个国家，各占比多少？**  A：公司境外收入占比50%左右，包括欧洲、美洲、亚太地区等区域。境外看，欧洲最多，其次是亚太和美洲以及其他区域。  **Q：公司相关回购计划，是否已经开始落实？**  A：公司依据相关法律法规规定，将在回购注销暨通知债权人有关公告届满45天后尽快办理回购注销手续，目前公司正在积极推进相关工作，后续将按照规定及时履行信息披露义务。  **Q：公司近期股价走势是与10月份解禁的限制性股票卖出有关吗？**  A：公司10月份解禁的限制性股票为6,117,360股，涉及200多名激励对象，分摊到各个激励对象的股份差不多3万股左右，各激励对象的卖出数量及时间也不尽相同。二级市场股价走势受宏观环境、大盘及行业走势、当前市场关注题材等诸多因素影响，存在不确定性，敬请您注意投资风险。 |
| 附件清单（如有） | 无 |