

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：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	博时基金、大成基金、广发基金、鹏华基金、汇添富基金、中信建投、国信证券、天风证券等 218 家机构合计 245 人
时间	2022 年 4 月 15 日 15:30-17:00
地点	线上会议
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；独立董事袁广达先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问答环节主要内容：</p> <p>1、公司未来对 ICT 产业的战略规划是什么？</p> <p>公司未来会聚焦在 ICT 领域，包括通信终端、交换机及汽车电子领域，也包括 5G 产品及应用，及往 ICT 产业上游延伸的微电子领域。</p> <p>2、未来在供应链上或者产业链上，公司是否有新的动作？</p> <p>公司在上下游会有一些投资，未来几年不会以财务投资为目的，更多地会以供应链端的战略合作方式进行一些关键器件的投资。</p> <p>3、请介绍一下公司的市场占有率情况，公司技术壁垒，以及现有的竞争格局。</p> <p>从公司目前三块业务来看，第一块业务微电子是新布局的业务，这几年国家也非常重视芯片产业，我们是和国家智能传感器创新中心</p>

战略合作，在市场和技术上经过了充分的准备，未来发展的空间也会比较大。第二块业务是 5G 业务，基站公司经过 5 年的投入，在团队和技术上具有一定优势，我们的协议栈都是自己的核心技术，也是行业内率先推出一体化产品的公司。在特定的市场，比如公安市场，我们优势也比较明显。第三块业务是传统优势的通信终端业务，我们在供应链端和关键芯片合作伙伴方面的优势比较明显，这也是为什么在去年涨价缺料的情况下，我们还能很好地达到业绩新高的原因。此外，我们的客户资源很均匀，国内的客户较为稳定，海外也不存在单一客户依赖的情况。我们在欧洲差不多有 20 亿左右的收入，北美 15 亿左右，在日韩区域的优势也比较明显。

综合看，我们在市场占比、竞争格局、技术积累等方面的优势都较为明显，对未来的发展我们也是充满信心的。

4、 1) 通信终端设备相关的原材料价格上升，对公司毛利的影
响程度如何？ 2) 去年公司整体的毛利率比 2020 年有所下滑，能不能
拆分一下其中的原因？比如原材料、汇率对毛利率的影响有多
少？哪一个因素影响比较大？

第一个问题，去年几乎所有材料的涨价都比较明显，我们与客户建立了稳定长期的价格传导机制，原材料价格上涨对公司毛利有一定的影响，但影响不大。

第二个问题，我们没有做很细致的拆分。就影响因素来看，主要是原材料、汇率等，还有产品销售模式的影响。公司一直以来也比较看重净利率的保持，而不是过分强调毛利率的增长。去年来看，主要是原材料成本的上涨影响更大一些。

5、 芯片短缺问题是否得到解决，订单的交付情况，现有订单的交期
是否有延后？会不会因为交付受影响，导致在开拓客户的时候就会
面临一定的挑战？

第一，整体来看，芯片到目前为止一直是处于很紧缺的状态。第二，我们在供应链端积累的长期优势比较明显，不至于拿不到芯片。第三，除了芯片短缺，因疫情导致的停产和物流压力给我们造成的困难比较大，我们近期基本上核心客户的交付都能够满足，但不能做到 100% 满足客户在交付上的需求。

到目前为止，由于疫情的影响，物流方面的影响比芯片本身的紧缺导致的影响要更大一些，后续如果疫情得到控制，物流方面基本上会得到缓解。

6、公司对于先进传感器封装、测试及应用领域的发展规划大致是怎样的？

从产品切入端看，我们会先从细分的传感器市场切入，后面会扩大到先进的封装领域，比如 BGA 等，我们希望成为具有设计能力的 IDM 企业，而不仅仅是封装和测试的公司。

7、公司考虑布局汽车电子的原因是什么？跟其他做这块业务的公司相比，共进有什么竞争优势吗？

汽车电子在未来的发展中，会有越来越多的电子化，也会有越来越多的制造参与到原来的汽车行业中。我们看到了像华为、小米等整车设计新势力的出现，他们需要有更多的制造商帮助把汽车制造出来。我们的一些友商像富士康等也开始进入到汽车电子的代工行业。

对于共进来说，我们从制造起步，希望从参与汽车电子制造，进而参与到汽车电子的产品设计及生产，也希望未来汽车电子能够在共进成为支柱产业，帮助公司实现快速成长。

8、汽车电子准备从什么产品种类起步？目前有什么实质性的进展吗？比如团队组建或者产品研发之类的？

从生产的角度看，只要是制造能力允许的情况下，我们都会去发展。从产品自研角度看，我们更看好智能座舱中的智能通信，借助共进多年来在通信上积累的优势及经验，我们认为从这方面切入也比较适合公司未来的发展。

进展来看，目前我们进展较为顺利，正在积极开拓客户和获取订单，在制造方面也已经有了自己的团队。

9、公司近几年的研发费用都还挺高的，具体是投入到哪些项目中，去年有哪些新投入的研发项目？目前投入的研发项目有什么实质性的成果转化吗？

目前公司研发投入主要包括两类，一类是产品端的投入，包括

PON、WiFi 路由器、交换机、5G 小基站及应用等。另一类是信息化和自动化的持续投入，今年自动化投入会更大。成果端看，从 2.5G PON 到 10G PON，从 WiFi5 到 WiFi6，从百兆交换机到千兆交换机，从 4G 产品到 5G 产品等系列产品的升级，都离不开持续的研发投入。从 2021 年的收入表现也可以看出来，传统通信终端的总收入超过了 100 亿，5G 在内的移动通信产品虽然收入绝对值不大，但增长比例非常明显。

10、公司公告称山东闻远计提了商誉减值准备，是因为闻远收入不及预期，未来业务增长不看好吗？

2021 年是我们与闻远对赌期结束后的第一年，新一任管理层上任后，对闻远的长期发展制定了更为明确的规划，一个是开拓市场，一个是加强研发投入，相应地净利润会受到一定影响。基于对闻远长期发展的信心，我们希望现在的这些投入能够在未来的几年内看到发展的效果。

11、公司 2021 年执行会计收入准则实施问答，调整运输费至营业成本中，请问调整前和调整后的营业成本和销售费用各是多少？对公司净利润有无影响？

调整前后的主要影响如下：

	2021 年度（单位：元）		
	调整前	调整后	变动额
营业成本	9,414,790,737.51	9,472,738,012.42	57,947,274.91
销售费用	197,847,878.28	139,900,603.37	-57,947,274.91

12、1) 报表里除终端和移动通信 2 亿的其他也许是什么？2) 今年光猫业务方面，预期能取得多少增长？3) 数通业务去年收入多少，今年情况如何？4) 越南工厂去年收入多少？今年多少？净利率与国内比较？

第一个问题，其他业务收入的 2 亿多主要是技术认证费等非产品销售的收入；第二个问题，光猫的收入增长今年和去年对比是个位数的增长；第三个问题，数通去年的收入大概是十几亿，预计今年增幅会比较大；第四个问题，越南工厂去年收入大概 10 亿元左右，主要是深圳共进接单，然后委托越南工厂生产。

13、分品类的产品中，光接入营收还是占比最多的，但毛利率已经不到 10%了，能不能介绍一下光接入这个大品类的收入结构？去年 10 G PON 的出货量怎么样？

从毛利率的角度看，我们境内外的毛利率表现不太一样，境外的毛利率会比境内高一些，而光接入产品境内的收入比重较高，所以综合毛利率就会低一些。10G PON 去年的出货量大概是 30 多万台，今年可能会更多一些

14、无线接入去年的营收增加了 30%多，这个品类的产品收入结构能不能拆分一下？WIFI 6 系列的产品去年出货量怎么样，预计今年出货量会有什么变化？

主要是 WiFi 路由器的增长，这两年整个市场 WiFi6 的增长也比较快，年报披露的无线接入收入里大概超过一半是 WiFi6，今年这个比例会更高。

15、公司去年各品类的毛利率情况中，实际上移动通信产品的毛利率还是不错的，差不多 60%了，目前公司移动通信主要是有哪些产品呢？移动通信产品中毛利率的主要贡献是哪个产品？

主要是基站公司和闻远公司，基站业务我们是以自有品牌方式在运营商投标为主，本身技术含量较高，又是自有品牌，毛利率会比较高。闻远公司也是基于基站的技术延伸，毛利率比较高，去年移动通信 2.2 亿的收入里闻远大概收入贡献了超过 1.4 亿。

16、5G 小基站目前有什么最新进展吗？2021 年 5G 小基站营业额有多少，利润有多少？能不能预测一下今年公司 5G 小基站的出货情况和创收情况？

目前 5G 小基站市场还不是很大，运营商的部署来说，也是先覆盖宏基站再利用小基站补盲，所以小基站的进展会比较慢。今年运营商会有产品招标，但主要是分布式产品的招标，我们的优势更多是在一体化小基站，目前我们已经应用有应用在高铁上。

2021 年基站公司累计中标金额超 3,300 万元，营收规模达 8,000 万元。从整体的量级看是一直在增长的。

17、公司同新华三、浪潮等公司目前合作情况如何？

	<p>目前公司跟新华三的合作比较顺利，新华三近两年客户的增长非常快，作为供应商，我们也因此受益。我们跟浪潮的业务合作还在开始阶段，占公司的主营业务的比例比较小，我们未来跟浪潮的合作份额能够有大幅度的增长。</p> <p>18、去年我们整体单价大概上涨了多少呢？主要是哪个品类的产品调价最多？</p> <p>去年整体单价上涨 10%左右，纯粹从均价看，交换机的升价涨价比较明显，其他的产品调价比例差不多。</p> <p>19、能不能展望一下，未来的原材料价格走势，如果原材料价格持续上涨的话，公司产品会继续调价吗？</p> <p>从芯片看，今年还是处于比较紧缺的状态，价格依然是上涨的趋势，业界也有观点认为可能三四季度或许有拐点。大宗材料的影响因素比较多，包括战争、疫情影响等，这方面对物流的影响是非常明显的，物料无法准时送进来，货品因为物流的问题也送不出去。可能还要经过一段时间，材料才会更加稳定。</p> <p>20、从 2021 年第三季度业绩来看，应该今年的业绩不错，目前股价会对期权激励影响有多大？后续会有什么措施，假如要等到 10 月 25 日以后行权，不如现在去市场购买，这个问题公司管理层有何看法及应对措施？</p> <p>公司管理层对股价的重视很有必要，但也不能过度盯在股价上看。股价的波动受大盘及行业等很多方面的影响。作为管理层来说，首先要做的是把公司的业绩做好，其次要把公司的价值和核心竞争力通过正常的渠道传递给投资者。我们也相信只要坚持练好内功，长期看股价会与公司的真正价值趋同。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 15 日