

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：2022-003

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	国信证券、方正证券、招商证券、西部证券、银河证券、华安证券 6 家机构共 8 人；
时间	2022 年 4 月 28 日 15：30-16：30
地点	公司会议室及网络会议系统（ https://s.comein.cn/AX664 ）
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	嘉宾发言 今年一二月份，受越南疫情影响，越南工厂员工出行受限，生产交付效率有所降低。3 月开始，香港深圳疫情严峻，防疫政策影响深圳工厂的正常运作，且公司很多物料从香港进口，越南物料交付也需通过香港运输。3 月底华东地区疫情辐射苏州，太仓工厂生产效率及产出受影响。此外，物流及供应链的不稳定性导致公司材料运输等支出明显增加。综合上述因素影响，公司一季度收入略有减少，归母净利润减少 1000 多万。 问答环节主要内容 1、 物料主要是哪方面影响较多？目前看物料问题解决得怎么样了？

	几乎所有的物料都面临着缺料情况，首先是芯片影响比较大，今年缺芯情况比去年影响更大，尤其是 WIFI 类的芯片和 PON 类的芯片比较明显。其次是本地物料的影响，疫区的上游物料供应商受防疫政策影响，物料生产受限，无法及时供应我们生产所需物料，导致产品交付延后。 2、 缺料问题主要是导致订单生产延后，还是交付受影响，或者导致订单永久性流失？ 绝大部分还是延后的影响，客户对订单的延后整体也比较接受。因为物料问题生产延后，交付受影响。体现在报表上的收入确认也会存在相应滞后。 3、 除了国内物流的影响外，越南目前的疫情影响情况如何？ 今年一二月份越南的疫情比较严重，政府的防疫政策也较为严格，大部分的越南员工都处于闭环中，效率损失较大。三月份开始，越南的防疫政策放开后，越南工厂已经恢复了正常的生产经营状态。 4、 海外疫情对公司业务有无影响？比如 SAGEM 的整体供货有没有降低，增速有无放缓的情况？ 海外的疫情管控措施和国内差异比较大，除了今年一二月因越南疫情有所影响外，海外疫情对公司业务目前没什么影响。销售额看，我们去年较之前还是持续增长的。 5、 相比 2017 年的原材料上涨情况，这次的原材料涨价对公司造成的影响，或者应对措施看，有什么不一样吗？ 应该说无论是外汇还是材料涨价的应对上看，我们目前都比 2017 年时要好很多，这一点从去年的业绩情况也可以看出来。但今年一季度看，由于防疫政策造成的封闭影响，我们需要通过各种渠道将物料运输进来，相应的物料及运输成
--	---

	本增加，这部分的影响会更明显一些。 6、如何看待后续的毛利率和费用率的管控？ 今年全年看，我们还是比较乐观的，随着疫情的平复和物料供应的改善，运费及材料成本会得到逐步的修复。 7、从公司未来成长方向看，与新华三的合作、汽车电子、封测业务、5G 业务这几块业务，哪一块是未来的重点？未来三年体量增长比较快的主要是哪方面？ 应该说我们对每块业务都很重视，不同的业务也是由不同的团队在负责。新华三的 EMS 业务及公司正在布局的汽车电子看，未来的成长空间会比较大；5G 业务看，也会有进一步的放量，业务成长起来后，毛利净利的表现会比网通产品要高；封测业务看，今年我们才开始起步，未来净利及毛利的表现会比较乐观。 从规模的角度看，未来三年体量增长较快的主要还是 EMS 业务以及传统的网络通信业务。 8、移动通信业务看，闻远和小基站的净利率贡献应该还不错，这两块业务的盈利性差异大吗？从客户需求的角度看，怎么看待闻远业务未来的成长性？ 小基站侧重于运营商市场，我们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，毛利率会比较高一些。闻远主要侧重于公安市场，也是基于基站的技术衍生的产品，毛利率也比较高。从盈利角度看，公安市场会好一些。去年闻远通信的收入规模 1.5 亿元左右，目前我们对于这块业务的规划目标会远超这个规模。 9、小基站业务前期也在持续投入，这块业务目前需求有没有增加，营收有米有增长？
--	---

	如果把闻远也加上，小基站业务可以分成三方面。一个是行业市场，一个是国内的运营商市场，一个是海外的运营商市场。 海外运营商市场看，我们以 ODM 为主，近几年开始批量出货，量级也在逐步增加；行业市场看，闻远的收入比较稳定，其他的新领域，如交通、煤矿领域的金额目前还不是很大；国内运营商市场看，去年我们累计中标金额也有比较明显的增长。 10、能否介绍一下公司现在的产能布局及后续的爬坡规划？ 产能方面，我们的制造基地有三个，深圳坪山、江苏太仓以及越南。去年我们越南的自有厂房已经完工封顶，预计今年 7 月左右会搬进去。三地厂房面积看，应该说目前都没有 100%利用，主要是因为我们的设备是根据每年的实际订单进行配置的。从厂房目前的容量看，再加上产品端的变化，未来产能的空间还很大。 11、产值在几个生产基地的分配，以及产品线的分配有什么区别吗？ 我们的生产基地主要是以客户的维度划分的，从产值角度看，去年 100 多亿的产值中，太仓占 40 亿左右，深圳接近 60 亿，越南 10 亿左右。截止去年底我们共有 84 条 SMT 产线，产线的分配看，也是深圳最多，其次是太仓，最后是越南。 12、公司在手订单受疫情影响有没有减少的情况？客户维度看，前 5 大客户占比 60%多，前 10 大客户占比大概多少？会比较分散吗？ 我们整体的客户都比较稳定，也都是合作比较久的客户。前 5 大客户基本都超过了 10 亿。前 10 大客户中，后 5 大客户主要以海外客户为主，成长空间也比较大。
--	--

	13、往未来看，国内和国外市场哪个市场的成长性会更好一些？ 对我们公司来说，要分不同的产品去看。5G 业务、汽车电子、封测业务主要是国内，网络通信业务在海外的增长空间可能会更大一些。目前随着越南自有工厂的建成，厂房面积和容量得到大幅度提升，未来的产能空间也会比较大。 14、目前汇率波动比较明显，公司美元计价的比例大概多少？ 目前我们美元计价大概 50%左右，公司针对汇率波动也有开展远期外汇业务。 15、从商誉角度看，如何看待未来公司商誉的风险和趋势？ 主要还是看标的业绩的完成情况，实际上我们的账面商誉占净资产的比例并不高。 16、汽车电子方面，公司准备从什么类型的产品起步？有什么技术应用？主要模式是面对主机厂直接合作，还是对接合作现有的 Tier1 供应商？ 汽车电子方面，我们从制造起步，未来我们也会结合自己的通信技术能力，转化到汽车电子中去，并逐步打造完成研发平台，做好更多的技术积累。从市场调研及公司目前的准备看，智能座舱也比较符合公司的发展。 未来我们主要还是跟汽车品牌厂直接合作，也会跟一定的 Tier1 供应商合作，他们的市场容量也比较大。长期看，造车新势力越来越多，订单机会也将越来越多。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 28 日