

证券代码：601231  
转债代码：113045

证券简称：环旭电子  
转债简称：环旭转债

## 环旭电子股份有限公司 2023 年第一季度投资人线上说明会活动记录

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
<b>时间</b>	2023 年 4 月 25 日
<b>地点</b>	线上会议（webex 网络研讨会）
<b>上市公司 参会人员</b>	魏镇炎（总经理）、史金鹏（董事会秘书）、刘丹阳（财务总监）、魏振隆（副总）
<b>参会机构名称</b>	佐佑投资、中原证券、中邮证券、中信证券、中信建投、中泰证券、中融鼎投资、中泓汇富、中海基金、中金公司、君弘资产、招商证券、长江养老、元大投顾、永丰金证券、英大信托、银华基金、逸海投资、易米基金、一久私募、野村东方国际证券、玄元投资、兴证资管、兴业证券、星河投资、新华资产、希瓦私募、西南证券、西藏东财基金、西部资管、西部证券自营、西部利得基金、五矿证券、天风证券、泰信基金、泰康资产、泰康养老、太平洋证券、施罗德交银理财、榕树投资、申万宏源、上海证券、宇博投资、睿郡资产、摩旗投资、歌汝私募、伯兄资产、瑞鸿资产、仁桥资产、平安银行、平安养老、鹏华基金、诺安基金、农银理财、南方基金、摩根大通、龙赢富泽资产、开源证券、锦成盛资管、金友创智资产、交银施罗德、嘉源投资、黄河财险、华兴证券、华能贵诚信托、华创证券、华安财保资管、红杉资本、恒越基金、海通证券、国泰人寿、国信证券、国泰君安、赢舟管理咨询、广发资管、广发证券、广发基金、竣弘投资、君心盈泰投资、光大证券、高澈投资、富邦人寿、丰琰投资、方正证券、东方证券、东方基金、东方财富证券、东方阿尔法、东北证券、德邦证券、创金合信基金、晨壹投资、财通证券、博鸿投资、富安达基金、致顺投资、风炎投资、柏睿资本、安信证券、元大投信、Value Partners、UBS、Trilogy Partners Limited、Torq Capital、

	<p>Sinopac、Point72、Nomura AM、NMR、Ninety One、Morgan Stanley、MLP、millennium、Marco Polo Pure Asset Management Ltd、KGI Securities、Keywise、Kenrich Partners、JPMorgan、JP Morgan Asset Management、Jeneration、HSBC、Hel Ved Capital、Goldman Sachs、Fullerton、Fidelity、Credit Suisse、Citigroup、CGS-CIMB Securities (HK) Ltd、Boyu Capital、BlackRock、Barings、Astroll、Aplus capital corp.</p>
<p>嘉宾简报及投资者提问</p>	<p><b>一、总经理魏镇炎先生开场致辞</b></p> <p>过去三年，尽管疫情造成诸多的交通不便，但线上会议、视频交流快速普及，很多沟通场景都可以从线下转到线上，也带来新的便利体验，真的能做到足不出户，日理万机。回顾过去的三年，我由衷欣慰的是，疫情造成的一系列经营困难，并未阻碍环旭快速成长脚步。</p> <p>记得在春节后2月7日的年度业绩说明会上，公司分享了对今年行业整体走势的看法：电子产业上半年去库存、下半年需求恢复，景气应该会逐季走高。公司当时也给出了第一季度的业绩指引，预计营收下滑10%左右。</p> <p>从实际结果来看，公司第一季度营收同比下滑约7%，净利润下滑约37%。具体情况等下财务总监会介绍。2022年是个特殊的年份，从长远的角度来看，可能不合作为比较的基准点。2023年将与2021年的情形比较类似，如果拿今年一季度与2021年第一季度相比，营收增长约19%，净利润增长约13%，情况相对还可以，不算差。</p> <p>地缘政治以及新冠疫情两项因素，正在深刻影响全球制造产业链，变化在2023年会更大一些，近岸外包、友岸外包显着成长，制造服务厂商必须跟上“全球在地化”的发展大趋势。公司2018年开始加快海外扩张，2022年海外营收的比重已经从2018年的18%提升至35%，应该还有提升空间。今天上午的董事会，就审议通过了增资墨西哥厂6,000万美元的投资案，计划在当地投资建设第二工厂，就近服务北美市场。建成达产后墨西哥厂的营收规模预计将扩充1.5倍以上。</p> <p>看清未来，扎实布局，环旭电子不仅强调内生增长，也越来越注重投资并购，借助资本力量，一方面开疆辟土，拓展新领域，另一方面垂直整合，增强核心竞争力。公司3月份宣布收购泰科电子汽车天线业务，就是去年底启动的重要并购项目，预计第三季度完成交割。</p> <p><b>二、财务总监刘丹阳先生介绍公司2023年第一季度经营业绩情况</b></p> <p><b>【营收情况分析】</b></p> <p>公司2023年第一季度实现营业收入129.98亿元，较去年同期的139.54亿元同比减少了</p>

9.56亿元，降幅为6.85%。其中：通讯类产品实现营收45.76亿元，同比降幅17.49%；消费电子类产品实现营收37.52亿元，同比降幅5.25%；云端及存储类产品营收10.94亿元，同比降幅22.33%；工业类产品实现营收21.64亿元，同比增幅15.23%；汽车电子类产品营收12.01亿元，同比增幅达到30.12%；医疗类产品营收0.61亿元，同比降幅13.83%。

2023年第一季度中，通讯类产品占比为35%，消费电子占比为28%，云端及存储类产品占比为8%，工业类产品占比为17%，汽车电子类产品9%，医疗电子类产品占比为0.5%。

#### 【获利情况分析】

经2022年生产规模扩增后，2023年第一季度营业收入同比减少，公司努力控制生产成本，第一季度在材料占比提升、工资上涨的情况下，透过公司管理能力及生产效率的提升，保持了制造费用的稳定。

2023年第一季度实现营业毛利11.81亿元，较2022年同期的12.94亿元，同比减少1.13亿元，降幅8.73%，相较2021年同期增幅为26.17%。第一季度营业毛利率为9.08%，较去年同期的9.27%，仅小幅下降0.19个百分点，相较2021年同期有明显改善。

2023年第一季度实现营业利润3.02亿元，较去年同期5.00亿元，同比减少1.98亿元，同比减少39.47%。营业利润率为2.33%，较去年同期3.58%减少1.25个百分点，除了季度营业收入同比减少的影响外，2023年第一季度依公司政策及市场变化分别计提了与存货相关的资产减值损失约0.76亿元及信用减值损失约0.14亿元，排除这两项计提约0.90亿元，营业利润的减少基本与营业毛利的减少相当，排除这两项之后，营业利润率可回到3.0%以上，相较2021年同期2.85%，也有明显改善。

2023年第一季度实现净利润2.77亿元，较去年同期的4.39亿元，同比减少1.62亿元，同比降幅为36.79%。净利润率2.13%，较去年同期的3.15%，减少1.02个百分点，如排除资产减值损失及信用减值损失影响，净利润率可回到2.83%，相较2021年同期2.24%，也有明显改善。归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润为2.20亿。

影响2022年全年非经营性因素为收购飞旭的资产溢价摊销。收购飞旭的资产溢价摊销对2023年第一季度毛利率影响为0.07个百分点，对营业利润率影响为0.10个百分点，对净利润率影响为0.07个百分点，与去年同期的影响相当。2022年第一季度还有惠州新厂增加的相关成本，本期未发生。可转债的利息费用较去年同期增加。

整体而言，公司2023年第一季度的获利能力经2022年生产规模扩增后，在2023年第一季度营业收入同比降幅6.85%的情况下，虽然获利能力较2022年同期有所下滑，但仍符合公司年

初的预期。

#### 【期间费用分析】

2023年第一季度销售、管理、研发及财务费用等期间费用合计金额为8.26亿元，较去年同期的8.13亿元小幅增加。虽然营业收入同比下降，通过费用管控，期间费用占营业收入的比重从去年同期的5.8%，控制在2023年第一季度的6.4%。

各项费用变化说明如下：销售费用、研发费用同比小幅增加；管理费用2.66亿，同比减少7.44%，通过费用管控，下降幅度大于营业收入同比下降；财务费用增加0.22亿，主要为本期产生外币兑换损失增加及可转债利息费用增加所致。

#### 【现金流量分析】

经营活动产生的现金流量净额持续改善，2023年第一季度为净流入25.46亿，较2022年第一季度净流入16.94亿，同比增加50.29%，较2021年第一季度同期净流出2.17亿大幅改善。主要因去年第四季营业收入较大，收回货款较多所致，在公司强化资金管理下，现金流更加优化。

投资活动产生的现金流量主要为固定资产的支出。2023年第一季度为净流出2.27亿，较去年同期净流出5.54亿，有所减少。主要是因为在全球景气前景尚不确定的情况下，公司更谨慎规划固定资产投资所致。

资本支出方面，2023年第一季的新增金额约USD 0.43亿，换算人民币约2.90亿。目前规划的全年资本支出，会因持续投资墨西哥、台湾及波兰的厂房，建筑相关支出将较2022年有所增加。生产设备方面，仍将重点投资在通讯、车电及SiP相关领域，金额和2022年相当。

筹资活动产生的现金流量净额，一季度为小额净流入，去年同期为净流出。主要因为2022年偿还境外银行长期借款所致，2021年同期有大额流入则为当季完成可转债发行所致。

#### 【主要财务指标分析】

2023年第一季度公司总资产369亿元，货币资金99.8亿，较2022年底增加22.9亿，主要因为经营活动现金流量持续改善。总负债也因为现金流优化而减少，有息负债持平。

第一季度归属于母公司所有者的权益160亿元，负债率为56.61%，下降2.56个百分点。由于一季度同比获利减少，年化总资产收益率第一季度为3.74%，年化加权平均净资产收益率第一季度为7.00%，每股收益第一季为0.13元/股，较去年同期皆有所下滑。

营业收入下降也造成了现金周转天数较去年同期延长了15天，今年第一季度为69天，其中应收账款周转天数缩短4天，应付账款周转天数缩短9天，存货周转天数增加10天。

2023年第一季度末存货为99.7亿，较2022年底109亿有所减少，公司会持续积极做好存货

管理，控制风险。第一季EBITDA（息前税前扣除折旧的利润）为6.29亿，较去年同期降低19.92%。非经常性损益为0.58亿，同比增加，主要为金融资产评价造成。

#### 【经营目标】

在全球景气前景度尚不确定的情况下，预计第二季度单季营业收入维持环比个位数的成长；营业利润率水平仍与2021年第二季度接近并有所改善。

### 三、副总经理魏振隆先生介绍“AI于行业应用市场的新商机”

依据调研机构Precedence Research Analysis 2022的资料，到2027年，人工智能（AI）的硬件市场规模预计将达到1,293亿美元，从2022年到2027年的年复合增长率为24.5%。

未来越来越多的硬件设备将配备AI功能，进一步普及和推广AI技术在各个领域的应用，AI将使得越来越多的应用更加智能化，更能提高生活便利性、学习效率和生产力。

AI与各种社会场景息息相关，包括智能制造、居家便利、健康安全、灾害监测与预防等等，都可以在AI的帮助下大幅提升性能，实现质变。依据调研机构Precedence Research Analysis 2022年的资料，AI的硬件市场的应用分类包括训练与模拟、驾驶员监控系统、监视和安全、影像和诊断、机器人手术、灾害管理、视觉检查等领域，各应用分类的CAGR(2022年-2027年)介于23.5%-25.5%之间，增长较快。

AI硬件市场从终端来看，行业分类主要有医疗、零售、制造、汽车运输与物流、能源与公用事业等。公司聚焦的产品领域主要包括：自助结账、便利亭、数据采集、自动化、机器视觉、智能车队管理、监控与安全等。

零售市场的人工智能硬件2022年的价值为47亿美元，2027年预计将达到143亿美元。

在RFID和数据采集等机器视觉市场2022年的价值为40亿美元，到2027年预计将达到47亿美元。手持智能终端市场在2022年的价值为63亿美元，2027年预计将达到75亿美元。智能车队管理市场在2022年的价值为14亿美元，2027年预计将达到83亿美元。

2023年，公司在POS、RFID、手持智能终端（SHD）、数据采集等领域的智能产品，营收规模有望达到7.5亿美元，2025年预计将达到12亿美元，年复合增长率为25%以上。

在各个领域的应用解决方案和技术方面，公司深耕包括智慧零售、自动化制造、车队管理等相关产品已经超过10年以上，主要产品为自助结账、POS、机器视觉、数据采集、手持智能终端等，涉及各类技术如RFID、WiFi、生物识别、摄像头、4G/5G等，协助后端进行AI及大数据分析，帮助公司客户更了解其用户的需求，拓展业绩。

公司在行业应用市场的竞争优势包括以下三大方面：

(1) 先进技术和集成能力。从模块到主板到系统，可以提供一站式的制造服务，并拥有硬件、软件、射频、机械、工业设计全面设计和集成能力，并有工业级系统设计及验证能力，支持多种平台，包括X86、ARM、Windows和安卓。

(2) 长期稳固的客户关系。我们与顶尖客户合作，成果卓著。并在全球物流和仓储领域名列前茅，有灵活高效的执行能力，可以满足客户多变的需求。

(3) 卓越的全球化布局方。公司在全球有五大设计中心、28个制造据点，强大的自动化能力。以全球视野跨越四大洲的供应链运营体系，提供丰富的采购能力。专业团队遍布全球各地，为客户提供完整的在地化服务。

#### 四、嘉宾回答投资者问题

**【问题】** 第二季度各个市场类别的营收预计情况如何？尤其是云端和存储产品，一季度同比下滑最多，二季度会不会持续这个趋势？

**【回答】** 去年云端及服务器的市场需求非常火爆，也因为供应链短缺的原因，下游订单需求旺盛。当前全球呈现了经济周期性的变化，今年第一季度全球很多大公司仍然持续削减资本支出，甚至是裁员，终端对于云端及服务器的订单需求也有所减弱，这是造成一季度这项业务板块下滑的主要原因。

当前来看，第二季度还存在不确定性，二季度和一季度相比可能会持平。在AI需求的刺激之下，特别是与AI相关高速运算的部分，订单在增加，一些特定客户的订单预计到第三季度有望迎来回升。

**【问题】** 能否介绍一下其他的各个应用类别在第二季度和下半年的情况？

**【回答】** 今年的营收情况，目前来看，将是逐季上涨的趋势。消费电子类产品、汽车电子产品第二季度预计实现环比增长，其他类产品营收持平或小幅下滑。

**【问题】** 消费、车电会实现环比增长，请问是来自跟随整个市场端、客户端的增长，还是说更多是来自于环旭电子本身份额的增长？

**【回答】** 这两个因素都有，其中相对主要的因素还是受益于客户订单的增长。在汽车电子领域，尤其是电动车相关的业务，仍将持续快速成长。在消费电子领域，在品牌客户的库存逐

渐消化之后，业务将逐步回升。在今年年初的业绩说明会中，公司也提到2023年每个季度的状况会和2021年比较类似，今年营收会逐季成长。

**【问题】**在二季度的指引当中，能否按照品类做进一步的分类说明？

**【回答】**通讯类及消费电子类的产品，二季度相对还是出货淡季。模组化产品以外各业务线开始恢复，这也是二季度会有环比增长的主要因素。一季度环旭电子工业类营收有两位数的增长，汽车电子有30%的增长，但从整体规模来看，模组化业务占比仍然较大，非模组化业务对整体营收的带动作用有限。

**【问题】**汽车业务一方面是公司比较重视，另一方面也是未来有很大增长潜力的业务，去年一季度基数不是很高，如果是按照今年的二三四季度来看，今年一季度成长的动能可以保持吗？在汽车业务里面，如功率电子，我们重点布局和放量的业务进展如何？

**【回答】**汽车电子业务的快速成长，主要得益于电动车相关的业务，第一季度汽车电子业务成长超过30%，后续也将维持快速成长的趋势。功率模组业务具备一定的竞争门槛，公司有相应的竞争优势。去年下半年公司开始生产IGBT功率模组，今年会量产SiC模组。现在汽车行业总体出现产品降价的情况，这样的降价压力会使终端需求受到一些影响，公司今年后续的汽车电子业务增长幅度不一定像第一季度那么大，对今年功率模组的营收也稍微有一些下修。但相对去年，今年功率模块出货量还是有几倍的增长，去年只有几百万美金，今年可以做到几千万美金，Powertrain相关产品，同比增长会超过50%。

**【问题】**公司已经决定在墨西哥新建一个工厂，公司在北美分类的业务上有工业类和汽车类，现在墨西哥新建产能未来主要应对的需求是在哪些方面？

**【回答】**墨西哥厂所面对的北美市场应用的领域还是维持汽车电子、工业类、云端及存储类产品。在汽车电子领域，公司也在为争取服务全球知名电动车品牌厂商的业务，积极做准备；在工业类产品和计算机服务器相关的业务，公司的客户都有比较明确的计划，所以经过公司审慎评估，在墨西哥做了比较前瞻性的投资规划，以争取更多的业务机会。

**【问题】**方不方便再追问一下，我们跟电动车里面比较领先的客户的一些合作，是也包括功率类的产品吗？

**【回答】**墨西哥二厂建成之后，墨西哥整个的营收相比现在水平将增长1.5倍，当前公司有客户比较明确的合作预期或者是一些确定性的订单。鉴于与客户之间的保密协议，当前不便讨论更多细节。

**【问题】**公司是有做服务器主板这一块的，在这个板块里面，跟服务器相关的收入是多少，是怎样拆分的？

**【回答】**目前在云端服务器、数据中心的业务中，公司主要为客户提供相应的主机板，目前业务规模在4亿美元左右。根据客户的需求做预测，数据中心，特别是在高速运算的需求方面，未来5年有机会增长到7亿美元左右。在AI的驱动下，服务器市场原来大概是5%-6%的增长，现在应该有机会成长6%-8%。

**【问题】**在第一季度，我们有参与到一些AI服务器主板的供应或开发吗？比如说英伟达这种高速的主板，还是主要是以通用性服务器为主？

**【回答】**公司这一块的业务主要是在高速运算服务器主板的开发与生产，服务数据中心方面的客户。

**【问题】**AI服务器里的主板和普通通用型服务器，价值量和供应难度、技术要求和竞争格局有什么差别吗？

**【回答】**目前服务器按节点(Node)去做的，现在有一个叫做computing node，就是以服务器主板为主，另外一个GPU Node，目前英伟达有很多这样的产品，接着就是在complication networking node的部分。目前公司在networking node有比较多参与，主要是和交换机相关，还有node上的高速网卡。

**【问题】**一季度收入的下降，是因为交换机的需求不太行吗？因为这个和光模块也可以对得上，多少是和服务器相关的，服务器也是下跌的吗？

**【回答】**交换机和服务器相关的业务都有下跌，大概在15%左右。因为从去年年底开始，经济周期性的波动导致终端科技大厂的开支削减，客户端订单全面下降，交换机和服务器的需求都有下降。目前，交换机需求有回暖的态势，服务器预计有望在第三季度回暖。

**【问题】**之前有讨论到车用相关的业务，现在在其他板块上又看到一些车用需求，以环旭电子来讲，我们现有的业务，一是有没有看到客人有下修forecast，二是客人有没有在价格上会比较积极的跟我们讨论？

**【回答】**电动车相关的业务整体长远的成长趋势是不变的。近期因为汽车市场的降价情况，使得许多市场竞争者受到冲击。虽然公司一季度汽车电子业务成长了30%，但是目前看全年的成长情况可能达不到一季度的水平。整年预估有20%左右的成长。公司依然看好中长期趋势，当前只是短期的冲击。

**【问题】**刚刚提到墨西哥二厂，我想追问一下细节。第一个，刚刚有提到会跟车用相关，这边我们是预计什么时候扩张会完成。第二，这方面的资本开支大概规划是什么样的？我们宣布二厂的建设，对我们今年资本开支规划有没有什么影响？

**【回答】**因为增加了新厂的建设，所以今年有关建筑方面的资本开支，今年会提升到8000多万美金，去年为4000多万美金，这会拉高公司整体的资本开支水平，其余投资维持去年相近的水平。投资墨西哥二厂，6000多万美元用于建筑投资，后续还需要进一步跟客户协商并评估后续设备投资。新厂预计是在2024年第一季度能够完成建设，然后开始引入设备投产。

**【问题】**刚刚管理层有提到，二季度我们看通讯和消费电子的收入都有环比增长，常规来说，尤其是像北美大客户这边的量，二季度从元器件角度来说，都是环比下降的情况，不知道咱们这边看到的环比增长，这个背后原因是什么？北美大客户之外，其他客户在通讯和消费电子这边的占比大概有多少？

**【回答】**在通讯类和消费电子类产品中，二季度通常为出货淡季，营收相对全年处在较低水平。目前看二季度，通讯类产品环比略有下降，消费电子类环比会有一些成长的机会。但二季度公司更多的成长动能来自于汽车电子及工业类产品。

**【问题】**一季度的毛利率环比有一点点下降的情况，但是即便维持和去年差不多同样的业务毛利率来看，感觉还是同比有所提升的，因为从汇率来说，今年汇率相比去年同期来说会有正向的帮助，各个业务今年一季度毛利率的情况，或者说哪些业务的毛利率有明显波动？

**【回答】**在汽车电子类，毛利率有明显提升，提升超过0.5%-1%这样的水平。虽然通讯类产品营收有所下滑，但是毛利率基本上可以维持。消费电子类产品第一季度下滑比较大，同样毛

利率也有所下滑。工业类、云端及存储类的产品毛利率小幅下滑，但整体影响不大。在营收下滑的背景下，毛利率的“防守”依然做的不错。

**【问题】**今年整个车电从收入增速来看，是一个什么样的预期；车电毛利率有所上涨，全年来看是什么样的水平，去年下半年车电应该有接近10%或者是10%以上的毛利率水平了。

**【回答】**一季度车电营收增长30%，全年来看预计营业收入增长20%左右。随着一些产品的持续放量和新产品导入，汽车电子业务能够维持较快增长幅度，车电业务整体毛利率水平高于公司综合毛利率。

**【问题】**我看到报表上存货的绝对金额近三个季度都是环比下降的，但是库存周转天数Q1环比又有所升高，如何理解现在的库存水位，包括Q1也做了一些减值的计提，往后几个月还会有继续计提的可能性吗？

**【回答】**周转率变化主要来自于营收的减少，存货的整体规模仍然在掌控中，处在合理水位。通讯类产品、消费电子类产品营收有所下滑，占比减少，这些产品相关存货周转是相对快的；如果是工业类、汽车类，因为它从认证、试产到大量生产都有比较长的周期，所以这些存货在账上就会停留比较长的时间。此消彼长，导致了公司整体的存货周转天数有所上升。

公司的减值计提是以账龄为主做的，造成某些产品会根据会计政策需要在一季度进行计提，同时公司也会针对一些特别的客户风险进行判断。比如一些比较小型的客户，公司认为其未来可能存在风险，会考虑以不同的方式，按照会计准则进行计提，如果未来实际情况好转，公司也会酌情回冲。

**【问题】**现在来看，因为短期下游车厂都做了调整，短期对产业链来讲，量价会有一些压力，但是环旭电子长期来看还是比较看好的。如果这样理解的话，我想确认一下2025年指引，一个是量上Power类的会占整个车电营收50%以上，另外在毛利率方面，乐观情况下我们可以做到20%-25%的毛利率。这样的指引，现在有调整吗？

**【回答】**目前从公司内部预估的数据来看，功率相关的产品的占比目标目前没有变化，公司车电业务在2024年将超过10亿美金的规模，2025年将达到更高的营收水平。Power Module业务类似于封装业务，毛利率可以达到20%-25%，Powertrain业务的毛利率能够达到15%-20%的水平。其他的车电产品中，因为EMS业务占比较高，毛利率相对Power相关产品会低一些。综

	<p>合来看，随着Power相关高毛利产品的占比提升，到2025年，汽车电子业务的综合毛利率有望达到15%的水准，如果考虑车电业务的规模效应，可能会更高。</p> <p><b>【问题】</b>想确认一下，刚刚听到管理层讲到我们收购泰科业务会在三季度完成，是否可以理解为三季度开始，他们的天线业务对我们的报表有一定贡献？</p> <p><b>【回答】</b>从当前的规划来看，公司有望于第三季度完成对泰科电子汽车天线业务的交割。收购标的去年的营收为1.5亿美金左右。收购这项业务的主要目的，一方面是为了扩充公司的产品线，二是响应公司在汽车电子中的“网联化”布局，形成汽车电子与无线通讯技术更好的协同作用，有利于未来可以开拓更多的业务。</p> <p>目前汽车天线产品正在朝向高度集成发展，未来的汽车天线将包括GSM天线、GPS天线、TCU紧急救援天线等，以满足更多的车载通讯的需求，而公司在通讯领域及汽车电子领域，累积的丰富技术经验及模块化能力，将可以应用在新一代汽车天线产品对无线通信技术的需求，因此，公司希望通过本次收购来实现更好的业务突破。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月25日