

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：2023-001

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
参与单位名称及人员姓名	西南证券、兴业证券、长城证券、华安证券、招商证券、中国银河证券、中金公司、国泰君安证券、国信证券、东方财富证券、光大证券、开源证券、国盛证券、长江证券、太平洋证券、上海擅景投资、上海倍努利私募基金、方圆基金等
时间	2023年4月28日
地点	上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	公司董事、总经理胡祖敏先生；董事、副总经理魏洪海先生；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；独立董事高立明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事、总经理胡祖敏先生针对2022年度及2023年第一季度经营情况进行说明：</p> <p>请参考上证路演中心首页-共进股份2022年度暨2023年第一季度业绩说明会-视频回看。</p> <p>二、预征集问题现场集中回复：</p> <p>Q1：公司2021年和2022年都计提了商誉减值，是因为什么原因？未来如何看待闻远的发展和收购价值？是否会有出售闻远的计划？</p> <p>A1：2022年闻远所处市场受政府预算影响，订单和回款</p>

都比较困难，再加上 4G 项目处于尾声，竞争较为激烈，而 5G 项目刚刚开始。基于上述原因，闻远 2022 年的净利润没有达到预期，公司基于审慎原则结合第三方评估机构的建议计提了商誉减值。目前闻远的经营发展已经回归正常，短期内没有考虑出售计划。

Q2：目前公司在手订单有多少？主要是国内的订单还是国外的订单？是哪个产品的订单比较多？公司年报中有提到订单量有所减少但订单质量增加，能否详细说一下原因？

A2：应该说截止到今年 Q1 看，公司在手订单相较去年同期略有下滑。一方面是因为去年同期属于缺货期，市场需求有所放大；另一方面是因为今年特别是 Q1 国内需求有所下降，再加上本身去库存影响，整体订单量同比有所减少，但订单质量上升比较明显，如交换机等高质量订单是有所增加的，欧美地区的订单也有比较明显的增加。从今年往后看，公司 FWA 业务、FTTR 业务以及数据中心的交换机等产品增长都比较快，还没有体现在 Q1 的到手订单中。

Q3：为什么两位创始人要在年报披露前减持，是不看好公司未来发展么？

A3：目前公司的整体运营是比较健康的，大股东也没有质押的情况。大股东本次减持主要还是基于个人资金需求的安排，他们也一如既往地坚定看好公司未来的发展，各位投资者也不必对此进行过度的悲观解读。

Q4：原材料价格下降对公司的影响有多大？2022 年存货减值了多少？

A4：从去年二季度开始，原材料价格下降就比较明显，从公司的报表也可以看出。去年到今年 Q1，公司毛利率一直在增加，2022 年公司存货减值了大概 4000 多万元。

Q5: 公司 2022 年和 2023 年一季度研发费用都有所下降, 主要是什么原因?

A5: 去年开始, 我们主动缩减了一些目前效益较低或预估未来不会产生太多经济效益的研发项目, 综合导致了研发费用的减少。

Q6: 怎么看待传感器封测行业的市场前景, 从技术端看, 封装和测试的主要壁垒是什么?

A6: 从市场需求端看, 近年来比较火热的 AI 以及智能网联汽车都离不开智能感知, 而智能感知则意味着需要大量的先进传感器, 这类传感器又需要先进的技术进行封装测试。从供给端看, 共进微电子从封装测试角度切入智能传感器领域, 也是希望通过技术整合促进和提高新业务的发展。

Q7: 目前地缘政治影响对公司海外业务开展有什么影响? 市场此前传言高通断供和海外订单转移是真的吗?

A7: 2022 年公司海外收入占比已经差不多 60% 了, 实际上公司从 2000 年开始就一直很重视海外业务的发展, 海外客户占比也在不断提升。地缘政治确实对我们海外业务, 特别是北美业务有一定影响, 但主要是在中美贸易战初期, 也就是 2018 年到 2019 年左右。基于贸易风险和海外客户交付需要, 我们在越南设立了生产基地, 到目前为止已经运作了 4 年, 去年越南工厂的产值贡献差不多 15 亿左右, 往后看产值贡献会更高。近期公司也在评估其他境外基地, 比如北美、墨西哥的合作工厂项目。

关于高通断供的传闻, 目前我们并未涉及。一直以来我们与高通及其他海外的上游厂商都保持了十分良好的关系。

三、公司管理层与投资者电话互动

Q1: 1) 公司今年一季度收入下降了两位数, 利润增幅较高, 主要是因为什么原因? 2) 往今年来, 这种增长趋势会持续吗? 主要是因为哪块业务的驱动呢? 3) 传感器和汽车电子预计什么时候会产生报表贡献? 有预测未来这两块业务的体量和毛利净利吗?

A1: 第一个问题, 2023Q1 收入下降但利润增加, 主要是两个因素, 一个是物料降价, 导致价差率较去年同期相比有近三个点的增长; 二是海外收入同比去年看其实是增加的, 但因为国内收入下降导致总体收入有所减少。

第二个问题, 虽然短期因素扰动订单略有下降, 但订单质量是在增加的, 包括 400G 以上的交换机以及正在开拓的服务器等产品, 未来的增长趋势都比较明显。

第三个问题, 传感器封测业务和汽车电子业务去年收入贡献分别是 1200 多万、2000 多万, 往今年看, 两块新业务的贡献值会更明显一些。

Q2: 公司目前跟 L 客户有合作吗? 此前 H 客户机构调研的时候提到今年下半年会推出 800G 交换机和 800G 光模块, 并且也将在 2023 年发布 800GCPO 交换机, 公司有这方面的合作计划吗?

A2: 服务器项目是公司重点布局和开拓的业务, 目前正在与相关客户进行深度交流, 部分客户也去公司越南工厂进行了考察, 合作还在推动中。H 客户在数通领域的成长速度非常快, 目前 H 客户主要供应还是来自于台湾的同行, 从长期合作看大陆厂商的机会相对较多。目前 400G 交换机已经在合作, 800G 交换机产品正在沟通。

Q3: 1) 公司目前材料成本占比较高, 主要是芯片影响吗,

往后期看，降本方面有什么措施吗？2) 公司境内外毛利率差异较大，主要是因为合作模式的差异还是成本差异，境外布局的未来规划是什么？

A3: 目前公司原材料占产品总成本比例较高，从去年到今年看，公司对于原材料管控方面的系列措施也取得了比较重要的成效，特别是这几年原材料市场波动很大，先后面临缺料、涨价、产量过剩导致成本下滑等问题。公司内部设有专门的供应链管控专家团，共同参与研究材料供应及需求的变化。

境内外毛利率差距大，一方面主要是竞争环境不同，国内价格竞争激烈，而海外的订单利润率相对高一些；另一方面是由于产品的结构和布局不同，海外产品特别是欧美产品的均价和规格要高一些，合作参与度也更深，所以毛利也相对高一些。

Q4: 公司 ODM、OEM 比例大概是多少？客供料和代采各自占比多少？有断供风险吗？

A4: 公司智慧通信业务 ODM/JDM 超过一半，从去年开始公司就针对供应链端的变化进行预判总结，包括两种极端情况（国内全国产化、海外全国际化）的验证和测试，以保证极端情况下不断供，公司目前主要是还是国内国外物料循环补充为主。

Q5: 目前新能源车行业 β 有所下降，公司怎么看待今年汽车电子行业的发展？有没有整机和自研计划？

A5: 今年第一季度新能源汽车销量增速超过 20%，公司切入汽车电子领域的其中一个重要因素就是汽车整车厂供应链格局的变更带来的代工需求。目前我们还没有做整机代工，但已经开始进行部分自研产品技术预研。

	<p>Q6: 能否拆分一下智慧通信业务各版块的发展前景，短期看，主要增长点会是哪块业务？长期看如何？公司 AP 业务和 PON 系列产品今年市场需求如何？</p> <p>A6: 目前公司智慧通信业务主要分成网络通信和数据通信两块，网通再拆分的话又可以分成 PON、DSL、AP 等，这部分看整个市场的增长率大概 10 到 15 个百分点左右，相对比较平稳。其中 PON 的增速最快，大概接近 20 个点的复合增长率，AP 比较稳定，DSL 属于长尾市场，数量有所下降，但整体规格仍有所提升。数据通信业务看，无论是目前主要的交换机还是在拓的服务器，市场成长性都不错。</p> <p>四、网络文字互动</p> <p>Q1: 去年汇率变动比较大，公司汇兑部分有多少收益？目前现金流情况如何？</p> <p>A1: 公司 2022 年汇兑收益约 6300 万元左右，经营活动产生的现金流量净额约 3.7 亿元左右。</p> <p>Q2: 公司目前股价走势明显弱于同行业剑桥科技、天邑股份等，请问公司管理层怎么看待？未来有没有定增计划？</p> <p>A2: 不同公司业务模式不同，产品也各有差异，二级市场股票价格存在不确定性，请注意投资风险。公司严格遵守信息披露要求，如有相关计划，将及时进行披露。</p>
附件清单（如有）	无