

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：2022-004

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	中国银河证券、西部证券、西南证券、华安证券、国元证券、方正证券、易米基金、太平基金等 190 家机构共 408 人；
时间	2022 年 8 月 8 日 15:00-16:30
地点	上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）、进门财经（网址： https://s.comein.cn/AYuYZ ）
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	<p style="text-align: center;">第一部分：提前问题征集回复</p> <p>Q: 上海微电子和苏州微电子在分工上有什么差异吗？封测业务预计什么时候可以实现量产？目前有没有在手的订单？</p> <p>A: 截止上半年末，公司传感器封测业务在手订单约 700 万左右。从股权结构上看，苏州微电子是上海微电子的子公司；从分工角度看，苏州微电子主要负责生产制造环节，上海微电子主要负责研发及销售工作。目前公司传感器封测业务以封装测试为主，未来我们希望成为具有设计能力的 IDM 企业。</p> <p>Q: 目前公司在交换机业务、PON 和 WiFi 这几块业务的收入情况和市场占有率如何？</p> <p>A: 这几块业务看，PON 的收入体量最大，上半年收入</p>

17.2 亿左右, 大约占主营业务的 34%左右; 其次是 WiFi 业务, 上半年收入 15 亿左右, 占比接近 30%; 交换机业务上半年的营收 9 亿左右, 占比差不多 18%。

Q: 公司如何看待今年 5G 市场的走势和预期?

A: 无论是从整体经济影响, 还是 5G 实际应用进度方面看, 整体看全球 5G 市场应该没有达到原来的预期。共进股份在 5G 方面主要是从事小基站的研发销售, 如果宏站部署没有达到预期, 小基站也会相应受到影响。目前我们主要是聚焦在一体化小基站上, 稳步推进产品的研发和销售。我们的一体化小基站, 包括一体化+PON 的小站, 在中国电信和中国移动, 以及海外市场都有较好的应用。半年报中披露的基站通信在手订单 1.3 亿中, 差不多 7500 万是海外的订单。

Q: 上半年公司毛利率 12.28%, 二季度其实毛利率超过了 14%, 未来在毛利率的提升上有没有比较好的措施?

A: 上半年毛利率的上升, 主要的原因有几点, 第一是汇率的变化, 第二是二季度的业绩完成较好, 一季度的时候受疫情影响, 部分订单积压, 尤其是海外的订单。再加上公司的生产费用在降低, 所以综合看二季度的毛利率也在提升。

对于共进这几块以制造为主的业务来说, 相比于毛利率的提高, 我们更追求的是净利率的稳定。不同产品毛利率结构也不太一样, 随着 5G 业务在内的这些毛利率较高的新业务的占比提升, 公司整体毛利率也会逐步改善。

第二部分: 互动交流环节

#关于网通业务#

Q: 1) 公司传统部分的业务今年上半年基本都是增长的, DSL 产品略微有所下滑, 如何看待这种情况? 2) 海外 DSL 市场

的发展会受到光进铜退的影响而持续萎缩，还是说只是阶段性的下滑？G.fast 的标准推进后，DSL 业务是否能重新恢复到增长趋势？

A: 从量的角度看，DSL 未来几年一定是处在下降趋势的，但从销售额的角度看，会下降地比较缓慢。一方面，DSL 的技术从 VDSL2 到 G.Fast 还在继续演进中，所以它的下降会比较缓慢；另一方面，DSL 的功能也在越来越复杂，速率和 WiFi 都在逐步升级，从单频到双频，从双频 WiFi5 到双频 WiFi6，产品的单价提升也比较明显。

Q: 上半年公司 PON 系列产品中，10G PON 的占比大概多少？整体看，PON 产品的出货结构和去年相比有没有什么变化？

A: 上半年 17 亿多的 PON 系列产品中，超过 10% 都是 10G PON。我们目前 10G PON 更多还是在海外，国内的 10G PON 起量后，整体比例也会上升地比较快。

Q: 公司 WiFi7 产品预计什么时候完成研发并出货？

A: 公司 WiFi7 的产品目前正在研发，预计今年会完成产品的研发和小批量的出货，明年应该会有大量的订单。

#关于数通业务#

Q: 去年公司交换机收入大概 10 亿多，今年上半年已经实现了 9 亿多？是不是可以乐观地预估到今年全年交换机的收入体量超过 20 亿的规模？未来公司在数通市场的布局和规划如何？比如除了交换机以外，也会拓展服务器这类的业务？

A: 我们的交换机业务这几年上升比较快，去年上半年数通业务收入大概 7 个亿左右，今年上半年是 9 个多亿，往今年全年看，增长会更加明显一些。数通市场也是公司特别看

重的市场，目前正在积极开展服务器方面的合作，筹建的海宁工厂也是专门为新华三服务的。

#关于汽车电子#

Q: 公司在汽车电子业务方面的竞争优势主要是什么？主要面向的客户有哪些？有没有跟新能源相关的市场有合作？

A: 从相对优势看，一方面，随着新能源车的快速推广，汽车产业链对新的供应商的需求在增加；另一方面，过去一段时间，整个供应链的缺芯问题比较明显，整车厂开始自己控制芯片，而共进长期聚焦通信行业，与高通、NXP 等主要芯片商积累了深厚的关系，在汽车电子类芯片的供应链上也得到了相应的支持。第三，汽车电子的制造和网通的制造确实有差异，但总体而言流程类似，共进积累的高端制造能力也为进军汽车电子产品制造领域打下了坚实的基础。

从客户的角度看，我们跟现在主要的造车新势力间都有比较紧密的联系，他们也很支持我们去进行汽车电子方面的制造。对共进来说，汽车电子应该会分两步走，第一步是以制造为主，第二步是从明年开始建立研发团队，投入到自有产品的研发工作中。

Q: 汽车电子具体产品是以 OEM 还是 ODM 模式？

A: 目前我们汽车电子业务才刚起步，现阶段主要以 OEM 为主，客户设计好，由我们负责生产。芯片供应的维度看，由于共进在供应链上的优势，明年可能会以我们供应为主。

#关于移动通信业务#

Q: 上半年闻远通信收入有所下滑，主要是 4G 和 5G 衔接问

题吗？前几天中国移动也在进行小基站的集采，公司对闻远和小基站业务如何看？

A: 闻远公司今年上半年的业绩与去年同期相比确实有所下降，主要是受到整个行业的影响，一方面是行业处于 4G 到 5G 转换的过程，5G 尚未起量，但 4G 的需求越来越少；另一方面是因为政府今年的资金支出主要用于防疫，这也是整个行业普遍面临的困难。

近期中国移动的集采是以分布式小基站为主，而共进目前的优先级主要是聚焦在一体化小基站上，我们也正在稳步推进产品的研发和销售。

Q: 基站通信上半年的增速很高，主要是哪方面的贡献？基站通信在手订单 1.3 亿看，是不是可以理解为今年基站通信业务会实现翻番？

A: 上半年基站通信接近 6000 万的收入，包括海外 ODM、国内运营商市场、国内行业市场三部分，这三部分的增长比例都差不多，与去年同期相比增幅也非常明显，相信今年全年实现翻番问题不大。

截止报告期末基站通信在手的 1.3 亿订单中，大概 7500 万左右是海外的，主要是美国的运营商，剩下的 5500 万中，行业市场大概有 3000 多万，运营商市场 2000 多万。

#关于订单情况#

Q: 公司订单执行情况怎么样，比如三季度大概的执行比例有多少？

A: 实际上我们每个月都有订单交付，同时由于订单是在滚动获取的，每个月基本也有新订单进来。截止上半年末我

们在手订单大概 45 亿，绝大部分都会在今年交付，同时也会有新进订单在今年交付。上半年的维度看，基本上我们月销售额都保持在 9-10 亿左右。

Q: 公司截止到 Q2 末的在手订单, 跟去年同比变化情况如何?

A: 与去年同期相比, 截止上半年末我们在手订单略有下滑, 主要是因为去年上半年芯片交付和物料供应很紧张, 客户提前下单囤货的情况也比较明显。今年随着物料供应的缓解, 客户在下单的时候倾向于不会一次性释放正式订单, 而是以正式订单+预测订单的方式给到我们。

Q: 上半年在手的订单中境内和境外的比例大概是多少? 主要是境内订单减少了还是境外?

A: 实际上我们境内外的订单比例一直比较平衡, 收入维度看境内外差不多也各占 50% 左右。上半年在手订单中主要是海外的订单下滑, 但预测的订单中海外部分是在增加的。

Q: 上半年在手订单里, 有没有看到产品结构或者客户结构发生了变化? 公司上半年产品均价较去年相比增加了 14.84%, 主要是出货结构的变化, 还是客单价的提高?

A: 产品的单价上升, 一方面是由于单价较高的交换机业务的收入在增加, 另一方面, 产品规格在提升, 尤其是 WiFi 产品, 今年公司出货的 WiFi 产品中以 WiFi6 为主, 且主要是以双频为主, 此外, 产品本身的复杂程度也在提升, 所以各类产品的单价在增加。

#关于费用情况#

Q: 公司上半年销售费用有所增长, 下半年在费用方面有无规划?

A: 上半年销售费用的增长一方面是由于员工薪酬的增长, 另一方面是我们在大力开拓海外市场的过程中, 差旅费有所增长。往下半年看, 整体费用应该说比较稳定, 除了汇兑外, 这几年公司各项费用都没有特别大的波动。

#关于原材料情况#

Q: 目前公司的产品中主要原材料芯片及其他元器件的国产替代有什么进展? 整体物料结构中国产和进口的比例大概是多少?

A: 像 SOC 为主的芯片, 受行业环境影响比较难进行国产替代, 但电源的芯片, 以及 PA 的芯片, 我们的国产化替代进展很顺利, 甚至有的产品除了 SOC 芯片外, 已经可以算是百分之百的国产了。

实际上我们也一直在探讨随着国产芯片的不断进步, 逐渐去研发一些完全国产化物料的产品。从种类来看, 我们大概已经做到 60% 的国产, 但由于 SOC 单价偏高, 从材料的价格维度看, 国产物料的相对占比不是很高。

Q: 目前有没有感受到原材料价格的回落, 后期公司怎么看待原材料的价格走势?

A: 整体看, 原材料的价格确实有下降趋势, 芯片可能相对明显一点, 存储芯片这类通用的原材料下降趋势更明显一些, 但 SOC 芯片并没有明显的下降趋势。

Q: 如果原材料价格持续下降, 会不会影响公司的订单价格? 后期公司在拓客的时候, 会不会侧重于高客单价或者高附加值的产品?

A: 应该说, 无论是物料价格的涨还是跌, 对于公司来说

	都是考验。涨跌对于所有供应商来说都是公平的，关键在于公司本身的竞争力，包括公司在供应链的管控能力、自身的管理水平、生产经营能力、成本控制能力等，对于共进来说，我们对公司未来的持续增长抱有充足的信心。
附件清单（如有）	无