

环旭电子股份有限公司投资者调研纪要

环旭电子股份有限公司（简称“公司”）于 2015 年 10 月 29 日以电话会议的形式于 17:00-18:00 举行了投资者交流活动，会议具体情况如下：

一、参会人员

1、公司参会人员

公司总经理魏镇炎、公司副总经理、财务总监及董秘 刘丹阳

2、机构参会人员

AICE、Asaya 投资有限公司、Credit swiss、East capital、HSBC、巴黎证券、宝盈基金、保银投资、倍霖山管理有限公司、长盛基金、淡水泉投资、东方证券、法国巴黎银行、高恒资产、冠泽鼎资产、广发证券、广州长航投资、国海富兰克林基金、国海证券、国金基金、国金证券、国开证券、国信证券、宏晨投资、华宝信托、华泰证券、汇添富基金、江苏瑞华投资控股集团、交银施罗德基金、金石中瑞、金元顺安基金、凯胜投资、林孚投资、零点投资、民生证券、明曜投资、摩根大通、摩根士丹利、南方基金、青沅资产、瑞士信贷、瑞信银行、瑞银证券、上海从容投资、上海高毅资产、申万宏源、深圳尚诚资产、盛博投资、太平洋保险、天风证券、天剑资产、微象投资、西部证券、新锐投资、兴业证券、野村证券、永丰金证券、永赢基金、招商基金、致远投资、中加基金、中金公司、中投证券、中信证券、重阳投资。

二、投资者咨询问题及公司回复概要

1、公司三季度业绩情况简明报告

本公司 2015 年前三季共实现营业收入超过 154 亿元，较去年同期 111 亿元增长约 44 亿元，同比增长超过 39%，主要是在报告期内随着客户新产品的推出使营业收入呈现了较上年度同期较大的增幅，并呈现逐季增长的趋势。

公司第三季度受益于客户新产品推出，出货量增长，营业收入和净利润与去年第三季度相比均呈现增长趋势，公司第三季度实现营业收入约 59 亿元，较去年第三季度 41 亿增长超过 41%，实现营业利润 2.58 亿元，较去年第三季度 1.95 亿元增长约 32%，实现净利润 2.34 亿元，较去年第三季度 1.63 亿元增长超过 43%。

本公司 2015 年前三季的获利仍受到环维电子（上海）有限公司（以下简称“环维电子”）亏损的影响，使前三季度获利同比有所下降，在第三季度净利润增幅较大的贡

献下,使净利润同比下降幅度较今年度前二季明显缩小。2015年前三季营业利润4.99亿元,较去年同期5.95亿元减少9,620万元,同比下降约16%;2015年前三季公司实现净利润约4.71亿元,较去年同期5.08亿元减少3,696万元,同比下降幅度缩小到约7%。

整体而言,公司第三季度在营业收入创下高峰的情况下,获利能力也表现的较佳,算是交出了本年度较佳的成绩。

2、公司子公司环维电子的微小化系统模组项目的进展情况?

环维电子自2013年底开始设立,于2014年第三季开始产生较大成本,经历了较长的准备期,但在现有营业收入规模下,尚不足以支撑生产规模及生产成本的情况下,产生了亏损。

公司会对环维电子进行一些调整,使单一产品对环维电子的影响降低。考虑依产品属性将不同项目微小化系统模组制造整合并移至环维电子生产,以充分利用环维电子的产能及生产空间,实现于2016年使环维电子达到损益两平的目标。整合人员及空间,增加效率减少成本,并可增加其它厂区的弹性以争取新的订单。

环维电子的亏损虽对于公司获利能力的成长产生了一定程度的负面影响,但公司对于微小化系统模组的投资着眼于行业发展趋势,对未来竞争能力具备战略性的意义。虽然短期的获利能力会受此项新投资影响。但公司经过此项目的投资已使公司在微小化系统模组的技术水平及量产能力领先市场同业,将使公司在未来争取无论是现有客户的新产品及潜在客户的订单上产生绝对的优势。

3、公司各产品线2015 Q3的情况及发展前景?

公司2015年第三季实现了营业收入59亿元,创公司上市来最高水准,单季毛利率回到10%以上。现将公司各产品线2015年第三季及未来的发展情况说明如下:

通讯类产品因第三季客户新产品的推出使营业收入及毛利呈现较大增长,毛利率也有所提升,第四季希望因进入产品销售旺季能使业绩维持成长。公司除持续为客户的新产品提供服务,更将透过技术的优势开发通讯类产品的新的客户及新的运用。

消费电子类产品,原有的液晶显示器控制面板市场成熟,成长趋缓,仍将以维持稳定的获利为目标。在产品内容方面,本年度新增了用于穿戴装置的微小化系统模块产品,

使营业收入第三季同比增长。第四季也会希望因进入产品销售旺季能使业绩好转。

电脑类产品，第三季营业收入同比及环比都稳定成长，因毛利回升，对公司获利贡献增加，未来仍将以维持稳定获利贡献为主要目标。

存储类产品，第三季营业收入表现较为落后，未来将扩充新的客户并将微小化制程能力运用到此类产品上，以加速业务的成长。

工业类产品，在上半年表现优异，第三季营业收入环比略有减少，但本年度前三季累积营业收入同比仍有所成长，未来将持续提供客户更具竞争力的解决方案，以维持营业收入及获利的成长。

汽车电子类产品，第三季营业收入维持稳定，未来将除为现有客户提供制造的产品增加外，将以提供整合方案为发展重点，以提升营业收入及获利。

4、公司今年度第四季度的情况如何？

展望今年度第四季度，进入电子产品销售的传统旺季，希望在市场产品销售的推动下仍使营业收入能维持增长的趋势，微小化产品（模块化及 SiP）将成为公司营收成长的主要动力。

获利水平将在公司强化生产效率及加强费用控管的努力下使公司全年整体的获利能维持正常水平。

5、公司的发展战略如何？

公司将维持丰富而平衡的产品线，除将持续维持在微小化模组方面的竞争优势，为客户持续提供最具竞争力的产品。但随着客户营业额集中度的提高增加，公司将努力开拓其它的业务，将包含微小化产品的新应用及新客户并努力扩充现有的系统整合产品的内容及比重。

6、有关收购环隆电气股份的目的？进度及对上市公司的影响？

收购的目的

环隆电气目前主要业务为争取客户在微小化系统封装（SiP）领域的订单。当接获订单后，将进行原物料采购及供应链管理。该生产制程需要 IC 封装测试技术时，则委托能提供相关代工服务的供货商以提供相关生产。

考虑微小化系统封装业务发展的巨大空间，将来涉及的生产制程会日益多样化，不排除在未来生产制程中会包含公司本身所擅长的电子设计制造服务环节，所以期望透过整合，发挥公司在电子设计制造服务上的专业性，因此，公司计划透过购买环隆电气将 SiP 的接单业务完全整合进入环旭电子的业务中，未来能争取更多的电子设计制造服务业务的机会，并且在原物料的采购规模、供应链管理及资金运用等方面能更有效益。

此次关联交易对拓展环旭电子业务范围和增加营业收入将带来积极影响，有利于保持环旭电子经营的可持续发展及避免潜在的同业竞争。

目前案件进度上还需要台湾当地投资主管机关审批，目标于今年将此案通过审批并完成交易，目前第三季尚未将环隆电气财务数字合并到上市公司合并报表内。

我们会在完成交割的次月营业收入简报中，就会并入环隆电气的营业收入，这个交易依照中国企业会计准则第 33 号--合并财务报表的规定，将被定为同一控制人下的业务合并，在会计处理上需要将环隆电气的财务数字自期初追溯调整到上市公司合并报表内，使得 2015 年全年环隆电气的损益都会合并到进来，并需要调整包括 2014 年的两期比较报告。因此明年披露的 2015 年度的年度报告将会产生此改变。

环旭电子股份有限公司

2015 年 10 月 30 日