

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 2016 年 10 月 27 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；证券事务代表王沛

2、机构参会人员

BNP、安徽省铁路发展基金股份有限公司、安徽省投资集团、保银基金、北京天石资本、北京万银华富、毕盛资产、博时基金、才华资本、纯合资产、大和住银、淡水泉投资、德威资本、第一创业证券、东北证券、东方证券、东吴人寿资管、法国巴黎证券、方正证券、富敦投资、富华投信、广发证券、国都基金、国都证券、国泰君安、国信证券、国元证券、海通证券、韩国投资、瀚亚基金、禾木投资、鸿盛资产、华安基金、华安资产、华商基金、华泰柏瑞基金、汇添富基金、金恩投资、金手指投资、菁英时代投资、君安恒利投资、联想控股、美银美林、摩根士丹利华鑫基金、莫尼塔投资、朴信投资、齐家资产、启明投资、前海人寿、日盛投信、瑞银证券、上海博道投资、上海复兴集团、上海千合资本、上海相生资产、上投摩根基金、尚雅投资、盛盈资本、水相投资、太平基金、天海开元基金、天平资产、网信证券、西部利得基金、兴业信托、兴业证券、幸福保险、野村证券、银华基金、永丰金控资产管理、元大投信、源乘投资、远水资本、长见投资、长江养老保险、长江证券、浙商证券、征金资本、中金公司、中融人寿保险、中威半导体、中信建投证券、中信证券、中亿投资。

二、投资者咨询问题及公司回复概要

1、公司 2016 年前三季度的情况？

公司 2016 年前三季度营业收入为 16,483,650,406.22 元，较去年同期 19,538,384,711.41 元（同一控制下的合并追溯调整后）减少 3,054,734,305.19 元，同比减少 15.63%。主要原因为公司上半年营收降幅较大所致，第三季度进入销售旺季但在公司为了加强获利的调整下营收不如 2015 年同期，使得前三季度的

营收同比下降 15.63%。

2016 年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润为 531,080,242.91 元，较去年同期 517,603,578.27 元（同一控制下的合并追溯调整后）增加 2.60%。主要原因为公司产品组合变化，高毛利的产品占比较高，使得毛利增加。

第三季度受益于客户新产品上市，产品销售旺季到来，带动营收和利润的环比同步增长，第三季度单季公司实现营业收入 65.58 亿元，环比增长 30.52%，同比减少 8.23%；实现归属于上市公司股东的净利润约 2.66 亿元，环比增加 47.65%，同比增长 16.92%（同一控制下合并追溯调整后）。第三季度营业收入同比虽有下降，但在毛利提升的贡献下，使得获利已经有所改善，公司的毛利逐季提升，整体获利逐季改善。

2、 公司 2016 年前三季度分产品类别营收及毛利变化情况？

有关产品类别的营收变化，2016 年前三季度较 2015 年同期电脑类、存储类及汽车电子类产品的营收有所增加；通讯类产品由于产品结构调整，消费电子类产品由于新产品推出的时间较 2015 年有所延后使得 2016 年前三季度的营收有所下降，工业类产品营收下降主要由于客户的产品进行更新换代的新产品在本期贡献较少所致。

2016 年前三季度的毛利率回到了 10% 以上，毛利率上升很大程度上是由于公司进行了更有利的产品结构的调整。

3、 公司 2016 年按季度营收及利润的趋势？

2016 年第四季度可望因行业进入旺季使得公司营收和利润的增长得到延续，特别是通讯类及消费电子类产品此一趋势会较为明显，但最终的营收变化结果将取决于整体市场景气回升的程度及终端产品特别是新产品推出上市后的销售状况而定。利润的变化除了要取决来自营收成长多寡贡献的外，市场竞争加导致剧的降价压力也对毛利的维持及最终利润的产生增加了变数。

4、 公司 2016 年前三季度费用的情况分析？

2016 年前三季较 2015 年前三季营收同比下降 15.63%，销售费用下降 7.6%

管理费用上升 8.34%，主要由于公司于去年 11 月实施了股权激励计划，授予期权，今年前三季度产生 3677 万元的股份支付费用，同时由于随公司规模扩大，固定费用较以往增加，加之持续的新产品开发投入，使得公司管理费用仍维持一定水平。

2016 年前三季度财务收入较 2015 年同期增加 7775 万元，主要来自汇兑收益和利息收益。

公司研发费用还会维持在原来的水平。

5、 公司今年整体的毛利情况和明年的预期？

相比去年的水平，今年获利水平和利润有上升的空间，这一定程度上由于产品的结构调整做出了一些贡献，未来利润率仍有上升的空间，获利也有提高的可能，这归功于我们对产品投资组合的调整和商业模式的优化，我们目标是维持两位数字的毛利。然而，由于产品结构的变动情况，季度与季度之间，利润率还是会出现波动。

6、 公司汽车电子的未来布局？

公司除了传统的汽车电子市场继续成长外，我们也在积极想进入国内的车厂，希望可以提供车用咨询平台的整体解决方案，目前已经和国内车厂进行合作。

7、 公司 2016 年是否有大的资本设备支出？

2016 年的目标是将现有的资源进行更有效率的利用，在 Capex 支出上会更为谨慎，投资不会超过 3 亿人民币。

8、 公司的产能利用率如何？

因为公司的产品线很多，很难用单一的产能利用率衡量，在旺季的时候平均产能利用率会在 70%左右，有个别产品的产能利用率会更高，针对环维电子，公司会持续进行的一些产线调整，以提高产能利用率。

9、 公司对国内通讯产品市场客户的进展情况？

因为国内市场业务模式不同，我们已通过一些渠道对国内部分客户进行出货，我们会继续努力加大这方面的销售。

10、 公司目前折旧的情况及第四季的变化趋势如何？

公司目前折旧单月折旧大约 6~700 万美金，单季约 2000 万美金，预计四季度还会维持这样的水准。

11、 公司的微小化产品是否有新的竞争者？公司的竞争优势在哪里？

任何产品，只要进入门槛不高，获利有限，价格竞争激烈，公司会考虑调整应用于此类产品的产能，将设备转为生产其它产品，使得影响降到最低，这是公司一直以来具备的能力。目前电子产品微小化为未来产品发展趋势，正因如此，会有新的竞争者持续加入市场，在技术门槛较低的产品，可能产生较大的竞争，公司会在获取合理的利润的前提下，应对此类的竞争。公司在微小化产品上已经耕耘多年，具备成熟的技术、丰富的量产及供应链管理经验，拥有稳定的生产及经营团队，对于复杂的微小化模组有很大的竞争优势，此类产品进入的技术及资本门槛较高，公司目前的技术水平、良率及量产能力维持领先地位，这些是目前竞争者都还有所欠缺的，

12、 公司对 2016 年及 2017 年的业绩展望？

整体而言，2016 市场景气趋于保守，上半年又为电子产品销售的传统淡季，前三季度营业收入同比较 2015 年前三季度有所下滑。

2016 年第三季度由于新产品上市，带动公司的营收在下半年呈现增长态势，但最终营收变化将取决于终端产品的销售状况。

考虑 2016 年大环境的景气情况趋于保守，公司 2016 年将以稳增长调结构为主要策略。营业收入方面由于去年成长较高，预计今年营业收入的变化将减缓，公司 2016 年将着重于产品组合及获利结构的调整，慎用公司资源的投入，目标在提高产能利用率，持续争取技术开发收入及较好的交易条件，调整并拓展新的产品发展领域。

获利水平将在公司持续强化生产效率及加强费用控管的努力下，目标使公司全年整体能维持的正常获利水平。

2017 年公司将继续强化竞争优势，透过丰富而平衡的产品策略拓展营业收入，努力扩展微小化产品及整合产品的应用市场，并善用外延式的扩张能够使公司的营业收入规模维持一定的成长动能。

微小化产品上，2017 年虽然我们的业绩主要取决于客户新产品的发布和销量，由于我们已经具备了能够应对未来下一代产品的能力，我们对于新产品的发展深具信心。