

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2017年10月27日以电话会议的形式于16:30-17:30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

爱建证券、安徽铁路基金、鲍尔太平投资、常春藤资产、琛晟资产、从容投资、大成基金、大华投资、大君资产、淡水泉投资、登程投资、东方证券、泛海投资、广发证券、广州证券、国海证券、国金证券、国联人寿、国寿养老保险、国泰君安、国泰投信、国元证券、海通证券、航天科工财务、昊力资产、恒天财富、宏鼎财富基金、华福证券、华金证券、华商基金、华夏基金管理有限公司、汇丰晋信基金、建信信托、交银人寿、金百镭投资、景顺长城基金、九岭资本、君禾资本、君子兰资本、康盛投资、立格投资、领骥资本、麦格里、美国银行、民德电子、民森投资、民生信托、民生证券、摩根士丹利华鑫基金、诺安基金、鹏华基金、前海开源基金、前海人寿保险、擎松资本、群益基金、仁桥资产、瑞信证券、上海广鑫财富管理有限公司、上海金恩投资、申银万国、深圳宏鼎财富、深圳金之灏基金、深圳清水源投资管理有限公司、深圳市鼎泰资本、深圳望正资产管理有限公司、拾贝投资管理有限公司、太平基金、太平洋证券、万联证券、无忧基金、西南证券、溪牛投资、香港德意志银行、信诚人寿、信达证券、信达资产管理有限公司、幸福保险、野村证券、亿盛开源资产管理、银华基金、永诚保险、永达投资、源乘投资、悦达资本、招商证券、中国人寿保险、中国信达资产、中海基金管理有限公司、中华开发金控集团、中金证券、中金资本、中民投集团、中欧基金、中泰证券、中信建投证券

二、投资者咨询问题及公司回复概要

1. 公司 2017 年第三季度的业绩情况？

公司 2017 年前三季度实现营业收入 201.89 亿元，较去年同期 164.84 亿元增长 37.05 亿元，同比增长 22.48%。2017 年第三季度单季实现营业收入 72.97 亿元，较 2016 年第三季度营收 65.58 亿元同比增长 11.28%；较 2017 年第二季度 64.22 亿元环比增长 13.63%。

公司第三季度进入行业旺季，客户新产品陆续上市，新产品的出货使公司营收持续增长，主要在消费电子类产品同比、环比增长较多。公司在持续着重产品结构及获利结构的改善下，公司 2017 年前三季度的获利能力相较 2016 年前三季度获得较大提升。2017 年前三季度实现营业利润 10.20 亿元，较去年同期 5.89 亿元增长 4.31 亿元，同比增长 73.08%；实现利润总额 10.44 亿元，较去年同期 6.28 亿元增加 4.16 亿元，同比增长 66.29%；实现归属于上市公司股东的净利润 8.62 亿元，较去年同期 5.31 亿元增加 3.31 亿元，同比增加 62.26%；公司 2017 年前三季度净利润已经超过 2016 年全年净利润 8.06 亿元。公司 2017 年前三季度的主营业务毛利率为 11.15%，保持较高的水平，净利率达到 4.27%。

2017 年第三季度单季实现净利润 3.06 亿元，较 2016 年第三季度 2.66 亿元同比增长 14.79%；较 2017 年第二季度环比增长 13.50%。

2. 公司按季度营收及利润的趋势？2017 年预计的营收趋势？

正常情况下，电子行业的规律是上半年景气度较差，下半年由于多数公司推出新产品上市景气度较好，但今年上半年公司获利结构已有改善使营收及利润都有较高的增长。

第三季度往往是行业的销售旺季，今年第三季度由于新产品上市，趋势与往年类似，但终端产品的市场销售情况决定了最终的营收变化；目前来看第三季新产品效益还没全部显现，第四季度公司营业收入将继续成长，可望达到营业目标并维持全年较好的获利水平。

3. 公司 2017 年前三季度分产品类别营收及毛利变化情况？

2017 年前三季度较 2016 年前三季度通讯类、消费电子类、存储类、工业类和汽车电子类产品的营收均有所增加；通讯类和消费电子类由于上半年产品出货量正常以及下半年新产品上市营收有所增加；存储类产品因增加新客户产品出货，工业类产品去年则因客户的产品处于新旧产品交替期，营收有所下降，今年已恢复正常；汽车电子行业由景气带动营业收入成长，公司积极切入国内客户初显成效；但电脑类产品由于市场已经较成熟，使得营业收入难有成长。

分产品类别的毛利变化：

2017 年前三季度较 2016 年前三季度毛利分析，公司 2016 年前三季度的毛利率 10.34%，2017 年前三季度的毛利率为 11.20%，增长 0.86 个百分点，且高于 2016 年全年度的毛利水平。毛利率的提升主要来自产品组合的优化。此外，子公司环维电子的今年前三季度持续盈利，对公司的盈利情况产生积极影响。

其中通讯类产品毛利提升明显，主要由于出货较去年同期增加产生规模效应，消费电子类产品毛利改善，主要由于出货增加，公司持续争取较好的交易条件以及加强成本的管控；存储类产品的毛利亦有所增长，主要来自新产品的贡献。

2017 年第三季度环比第二季度，通讯类、消费电子类、电脑类、工业类及汽车电子类的营收有所增加，存储类营收有所减少。毛利变化看，整体毛利水平减少 0.83%，主要由于产品结构原因，毛利相对较低的产品出货增加造成。

4. 公司 2017 年前三季度销售、管理、财务费用相较于 2016 年同期的比较分析？

2017 年前三季度较 2016 年前三季度营收增长为 22.48%，销售费用增加 3.09%，管理费用增加 18.24%，财务费用去年前三季度为-1653.37 万元，今年前三季度为 5317.43 万。

销售费用：差异不大。

管理费用：主要因员工薪资费用增加所致。

财务费用：主要因本期汇率波动使汇率损失增加所致。

5. 公司的折旧情况，2017 年预估是多少？

公司 2017 年前三季度折旧金额为 3.40 亿元，2016 年前三季度为 4.13 亿元，2017 年折旧金额目前预估约为 5.5 亿元与 2016 年相差不大。

6. 公司 2017 年哪些板块预期有增长？

2017 年前三季度公司通讯类、消费电子类、存储类、工业类及汽车电子类产品的营收均有增长，预计全年通讯类产品及消费电子类产品将会增长，另外工业类及汽车电子类将持续增长，但最终的增长幅度将取决于整体市场景气程度及终端产品推出上市后的销售状况。

7. 公司 2017 年的资本设备支出情况？

2017 年的目标仍是将现有资源进行更有效的利用，有关资本设备支出主要是用于产能汰换及升级的投资，资本支出将比 2016 年高，但仍远低于 2014~2015 年的水平。

8. 公司对 2018 年的业绩展望，业绩增长点在哪里？

2018 年公司将持续着重营收稳健增长，同时扩展新的产品发展领域。

2018 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，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，未来短期虽然我们的业绩还主要取决于主要客户新产品的发布和销量，但相对乐观。

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持续优化利润水平，目标使 2018 年能维持获利的成长。

9. 环维电子的情况？

环维电子 2017 年前三季度持续获利，未来环维电子的营业收入变化还是会与终端产品的销售状况息息相关，公司会对环维电子持续进行调整，除了降低环维电子的整体成本，并引进新的产品生产，加强环维电子的产能利用，持续争取更好的交易及订单条件，这是我们在过去持续努力的目标，也在未来会持续进行。

10. 公司通讯类产品的情况如何？

目前通讯类产品的营业收入还是相对集中。

11. 公司 SSD 的情况？

因为 SSD 产品成本结构使毛利较高，今年有新产品推出，营收增长较快。但整体占公司的营收比例不大，未来成长空间极大，预计未来对公司毛利的贡献会持续增加。

12. 公司汽车电子方面进展如何？公司汽车电子的未来布局？

我们跟国内车厂的合作已经看到成效，因看好未来车用电子市场的发展远景，我们将透过多种方式进行，预计到 2018 年后能够对营业收入产生贡献。

在国内的车厂方面，我们的车灯产品已经成功进入国内车厂的供应链。

在生产布局加强上，公司希望在欧洲投资一个工厂，目标在东欧，为了满足客户在欧洲供货的需要。

另外，在新产品发展上，我们也会针对国内的车厂开发产品，以加速打入国内车厂车联网控制平台整合产品的供应链。

13. 公司年报披露有一些股票投资，是基于什么目的？2017 年上半年股票投资对公司损益的影响？

为了提高公司自有资金的使用效率，增加投资收益，以提高资金使用效率和收益最大化为原则，在证券市场拟以自有资金投资有价证券。因公司看好 A 股及港股中蓝筹股的投资价值，买入 A 股及通过沪港通买入 H 股。

14. 公司的微小化产品是否有新的竞争者？

目前电子产品微小化为未来产品发展趋势，公司会在获取合理的利润的前提下，应对此类的竞争。但公司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。

15. 除了主要客户，公司其他客户的 SIP 情况？

预计 SIP 较近期可能的运用上可能扩及其他电子产品，如笔记本电脑的主板等。除此之外，更可能扩及其他应用，比如物联网、车联网、智能穿戴等领域只要有联网需求的产品应用皆是本公司无线通讯模块的可能商机等。目前公司已经有收到来自不同方面的需求，如果有进一步的进展，也会让大家知道。

16. SIP 业务的前景如何？

短期之内公司 SIP 产品业务的业绩表现依然高度依赖于我们的客户的终端产品的销售状况。对于 2017 甚至是长期看来，我们仍然看好模块化和集成化的趋势。我们有足够的生产能力并且愿意关注于支持未来的下一代的产品，目前看来，我们处于一个有利的位置去通过合理利用我们的全面的技术能力和制造能力的方式，来扩张我们的 SIP 产品，客户和终端产品。

我们将继续优化我们的商业模式，有选择性的挑选和关注回报率合理的设备和最适宜公司生产状况的设备。