

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2018年10月30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、财务总监刘丹阳；副总经理、董事会秘书史金鹏；副总经理陈逢达及刘鸿祺；证券事务代表王沛

2、机构参会人员

万联证券、上海同源投资、上海水相投资管理有限公司、上海游慕资产、东方证券、东方马拉松投资、中信证券、中兴威投资、中欧基金管理有限公司、中泰证券、中金公司、中银基金管理公司、久盈投资、九泰基金、九龙管理有限公司资产、交银施罗德基金、保腾创业投资有限公司、兆泽利丰投资、光大证券、兴业证券、北京鸿道投资、十倍投资、华信资管、华安基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、华泰证券、台新银行、君投资本、和德投资、和讯基金、国泰君安、基石资本、大成基金、天河投资、安徽志道、宏源证券、富华基金、富国基金、富安达基金、富敦投资、尼悉资本、常丰资本、平安大华基金、平安资产管理有限责任公司、广发证券、广州金骏投资、建银国际、彩虹投资、拓璞投资、摩根大通证券、昊力资产、明禹资产、晟盟资产、望正资本、榕湖投资、民生加银基金、民生证券、永丰金证券、江南资本、江苏汇鸿资产、浙祥投资、淡水泉投资、深圳睿泽资本、清泉投资、源乘投资、瑞信投资、瑞士银行、瑞银证券、瑞锐投资、申万宏源、睿远基金管理有限公司、福建哲源资产管理、腾信投资、航天科工财务公司、茂典资产、西南证券、西南资管、誉华资管、野村证券、长城证券、长江资管、长瑞投资、长盛基金、韩国投资、鲍尔太平资产、麒太投资

二、投资者咨询问题及公司回复概要

1、可能涉及到公司前面的一些历史上的情况，我想了解一下，公司是从什么时候承接海外大客户主要客户的业务的？当年为什么主要客户把这一块业务交给公司？

公司在这个产业已经有 40 多年，客户的经营基本上都是很久了，我们的客户基本上都是超过 10 年以上，我们所有的客户基本上都是很早以前就一直经营下来的。我们都是一路陪伴走过来的。其实每一家客户，我们都是共同成长起来的。我们所选的项目和所服务的客户都是在所属领域里名列前茅的。所以当我们加入日月光集团之后，在我们原来的微小化制造技术就更上一层楼。除了我们原来的能力又加入了封测的能力，让我们有更好的机会去争取这些比较尖端技术产品的客户。

2、99 年日月光控股了环隆电气，这是一个在什么背景下做的交易决定。当时环隆电气主要的业务是 EMS，日月光当时也就封测是和我们类似的行业当中，他并购我们 EMS 这一块业务到体内，是出于什么样的考量？

在 99 年的时候，我们原来最大股东，董事长个人理财出现了问题，所以必须要把他的股份让出来，那个时候有很多的对象在争取，日月光很快得到这个机会胜出，在产业也是非常有名的一个案例。你的问题是说一个封测厂为什么对 EMS 厂有兴趣，因为公司除了在 EMS 技术之外，还有一个 HYBRID 制程的技术，这是建厂以来一直存在的技术，到现在都一直存在，也为现在的 SiP 模组打下基础。张董事长有着远见卓识，用大家比较可以接受的条件来变成环隆电气的最大股东，通过多年的努力才有最近几年爆发性的增长。

3、从现在这个阶段去看，从整个日月光集团来看，对我们 USI 的业绩是从哪些角度考核的，会不会重点考核哪些指标？

其实这是两个上市公司，都要对各自的股东负责。我们在业务上可以合作的地方就尽量合作，避免的地方就要尽量避免，基本上都是要为投资者负责。

4、我不知道我们有没有研究过我们的竞争对手，比如说我们和富士康去比，因为富士康也有 EMS 的业务，也有做高精密零组件模组，跟我们的业务会有一些重合，比较像一些，有没有跟他比，我们的竞争优势或者是我们和他们比劣势在哪里？

规模上，鸿海还是这个产业的第一名，规模是它的优势。另外我想它在机构模具方面也非常强，在微小化的部分，在模组化部分我们还是领先一筹，我们直接的竞争对手还是在日本。国内厂商想进入的很多，但是和我们相比还有一点落差。大家都想做 SiP，但是我们的功夫比较扎实，做得比较久，很多领先的知识 and 经验，会让我们在这个时候有比较好的机会。未来的成长和竞争是永远不会间断的，也要不断砥砺自己继续领先。

5、我想请教一下，在贸易战的部分，因为我们的产品受到的课税影响比较大一些。我们也知道我们今年海外布局是比较多的，就以现在贸易课税的这么多产品当中，哪些是受到贸易战课税的，哪些是可以搬到海外目前已经布局的厂去做生产的，哪些是不行的？第二个问题，我们今年厂房海外布局的部分费用已经投的差不多了吗？还是说到明年还会继续投入？

目前来看贸易摩擦对公司的影响并不是太大，公司直接出口美国产品的营收占营收总额比重不到 10%，公司大部分产品是交给系统组装厂，由他们组装成最终产品出口的。从产品类型来看，目前可能会有一些汽车电子，一些电脑周边的产品会受到影响。这些产品对我们而言，我们是相对比较方便的进行产能的重新布局的。未来中美贸易摩擦其实将来的演变还存在很大不确定性，也可能届时会有一些变化。

从 2018 年初公司就确定了扩张战略，公司在墨西哥和台湾进行的扩产。扩张是为了适应公司发展汽车电子、工业类产品的全球化布局，也适应全球布局，区域化生产的产业发展趋势。公司在海外的新工厂拓展方面也在今年 2 月份宣布了巴西的合资案，8 月份宣布了波兰工厂的收购案，全球化布局已经拉开序幕。刚刚您提到工厂支出部分，2018 年公司的支出主要是集中在张江、墨西哥和台湾的投入，因为我们都有现有的场地空间，增加生产线就可以了，这些投资并不是太大。将来如果说新建长厂房的话，比如说墨西哥新建厂房我们会相应增加支出。

未来通过全球化产能布局，一方面能够为我们工业类、电子类的产品营收成长储备产能，也可以形成海外更大的产品交付能力，更好满足客户全球化产品交付的需求。

6、10%的税率跟未来可能会调升到 25%的税率，像汽车电子跟电脑周边，我们有没有测算过大概 10%的税率就会做海外产能的调配，还是说会到什么样的水平才会做一个产能调配？

关于关税对于出口影响的部分，可能会增加一些成本，这些成本将来如何和客户进行协商，这个将来会和客户有一个协调的过程。

7、以我之前跟公司的交流了解，像电脑周边，非存储类的产品或是汽车电子，我们订单的周期相对是比较长的，我们现在谈明年的订单又把把这个税率做一个转嫁吗？客户这边接受度如何？

我们真正出口美国的比重很低，其实目前影响真的不大。直接销往美国，在加税名单里的就更少了。中美贸易摩擦的影响并不是在清单内，而是未来客户的全球布局。其实我们在去年年初就讲了我们今年的扩张计划。现有产能的调整，是因为我们与客户都是长期稳定的关系，客户选择我们是对我们品质的信赖，他也不会为了转移产地而要求我们还要维持原来的成本，考量不一定是税率，我们如考虑到其他地方生产，增加的成本我们应该都可以合理转嫁给客户。因此目前对于我们整个成本的影响并不是必然是一个负面的，特别是工业和汽车电子，因为周期比较长，这部分很早就开始了全球交货生产的脚步，比如说北美的汽车电子部分，我们早就开始在墨西哥生产了，是原来的产品继续增长，这对我们而言是更多的机会。工业产品也是如此。

8、各位领导你们好，我的一些疑问是这样的，刚刚上一位发言人也问到了贸易战的影响，其实之前也和公司交流过这个问题，我刚刚从各位领导回答当中，感受到的是，公司直接输往美国的营收占比不高，但是比如说我们交给系统组装厂，他们可能会受到贸易战的直接影响，就是他们再销往美国的话，会受到贸易战这些影响。这些成本他们会不会也想过转嫁给我们公司这边，会不会存在这样间接的影响？第二个问题，四季度公司业绩增长会不会有一个爆发，包括在新产品上，目前主要客户对公司的下单有没有一个增长或者大概是什么样的趋势，能不能预测一下公司扣非净利润的增幅有多少，去年扣非之前利润是比较大的，但是扣非之后并不是非常大。我想了解一下，今年公司扣非以后的净利润有没有 10% 的增长？

有关系系统厂商会不会转嫁成本，这是产业链供需的问题，这一块我们其实并不担心，因为这个行业本身就是在这种成本不断压低下竞争，各自厂商发挥它的优势，在它的优势部分有赚取合理利润的空间。像汽车类、工业类的部分，我们会通过类似全球布局的部分去解决这个问题。

关于第四季度的问题，营收部分我们会按照既定目标来走，今年第三、第四季度的增长会和去年相仿，这也是我们的目标。至于说个别产品的市场销售情况我们不便置评，这方面的信息可参考市场信息。

全年扣非之后的净利润虽然有非经常损益的影响，我们还是要努力追上去年全年的获利目标。

9、我想问三个问题，第一个因为去年上半年受原材料涨价影响很大，下一年度元器件

降价，半导体 PCB 也有一些降价的趋势，我不知道今年四季度到明年上半年会带来我们获利能力的改善？第二个问题是有关资本开支，今年我们是扩张年，所以我们看到了很大的资本开支，未来两年是不是可以讲收获年，我们非消费性产品线的布局会什么时候收获？第三个问题，前三季度经营净现金流是负八九千万，这个之前有没有解释过，不知道是什么原因？

我们在购买原材料的资金会用在前面，慢慢会从后面的营收进来之后，到收款进来，稍微有一点滞后效果，今年第四季度还是这样的趋势。主要的经营性现金流还是来自于业绩的变化，我们预计到明年第一季度，因为在一个高峰的旺季过去之后，渐渐现金回收，预计明年一季度经营性现金流会有明显改善。

10、元器件、半导体的降价会不会带来我们盈利的改善？

目前来看，我们不敢预计到明年，至少第四季度可以维持稳定的毛利水平，三四季度会相当。明年第一季度如果说真的有这样的因素影响，我相信会反映在我们的毛利上。目前来讲，毕竟我们 PCB 或者是一些被动元件的占比在我们主要原料中占比并不是太高，只有降价幅度很大才会感觉。我们的努力目标是维持目前来讲优于同业水平的毛利和净利水平。在整个同业当中，无论是毛利还是净利的表现我们都是名列前茅的，我们会继续维持这样的目标。

11、今年是扩张年，那明后两年或者什么时候可以定为收获年呢？

这部分会有一个周期性，我们会持续投资。部分的像新的业务可能在明年就会有一些收获，还没有一个很大明显的趋势，我们会持续努力。当然投资我们还会继续，明年如果说有建厂，建厂的部分会有更多的产能出来，那部分的产能布好之后，可能会反映在明年以后的时间了。我们丰富而平衡的产品策略会持续进行，很难讲说哪一年是收获年，我们会在定期报告和法人说明会当中都会讲近一季的展望，这一部分我们会在每一季给大家比较清楚的答复，现在如果说那一年有明显的收获现在还有点为时过早。

除了内生性增长之外，公司现在也确实在围绕主业发展寻找投资和并购的机会，我们有一些目标也正在推进当中，未来有实质性的进展我们会以公告的形式及时发布，谢谢。

12、是围绕消费类还是工业汽车的目标呢？

我们会更侧重于工业类和汽车。

13、我们跟中科曙光的合作，明年会有市值贡献吗？

关于中科曙光的投资，按照我们的投资计划在明年上半年我们先把合资公司建设起来，然后在明年年底会有 60% 的资金全部到位，到后年年底是 100% 资金到位。具体建设投产的时间现在还在协商当中，还没有明确，但我相信在 2020 年肯定会有营收体现出来。

14、2019 年新的增长点，除了可穿戴设备还有哪些？

消费类电子新的技术应用是比较快的，原来传统的产品也在应用，像 SiP 这样的技术。大家如果说看产业报道的话，可能在领先的厂商，在手机上用到一些和通讯相关的新的 SiP，或者是手机周边产品上用到新的 SiP。从我们现在看到的客户需求来说我们会有新的业务产生，具体是哪一类业务，因为涉及到和客户的保密协议我们不方便讲，大家可以看一下相关的产业新闻。

15、消费电子之外，像汽车和通讯或者是存储的产品，这些增长有吗？

这个我们提到了有关墨西哥的布局，营收是反映在工业产品上。在汽车电子部分，其实大家的预期很高，但是因为汽车电子的时间会比较长，我想在今年开始会有一些新的客户，但是相信它的营收还没有办法那么快的反映。

其他的部分像我们在电脑方面，都有可能因为市场的需求有所增长。这些部分都会影响到 2019 年成长的来源。

16、我想问一下三季度收入，毛利趋势怎么样？

因为目前来讲，整个毛利的趋势，通讯类和消费类还是相对在整体而言是属于比较低的部分，主要是来自于结构的部分。因为大部分材料都是来自于一些客户指定的比较高价值材料，所以本身就是因为材料金额高，所以影响到我们毛利的情况。其他部分的毛利情况基本上都是在 10% 以上。

17、SiP 这一块业务，我们看到现在市面上号称能做的厂家也有一些，很多都是封装厂在做这种东西。刚刚魏总也提到 SiP 业务是我们的拳头产品，是我们比较有优势的，主要的竞争对手是日本厂商，那么 SiP 业务的难点在哪里，对客户而言，客户更看重我们 SiP 业务的哪些特点？

SiP 其实能够做的工厂从上中下游来说都可以做，但是他的商业模式不太一样，客人是从系统面看进来的，而且他是要做一个全部要买料的时候，大概都是 EMS 厂为主来做，EMS

厂本身就有买材料的经验和系统，如果做微小化的话，就有优势。SiP 制程侧重于封测的时候，基本上就会由封测厂来承担。但是 SiP 是很偏重在晶元制造的时候，就由晶元厂来做。

18、盛夏厂这边的资本开支大概是多大的规模？

盛夏厂今年的资本开支应该是这样的，包含了两个部分，主要还是一些厂房的投资，目前以美金来讲大概是 2000 多万美金，这个厂房的设施并不是针对某一个客户，而是把原来空的毛坯房变成一个可生产的空间，是为了应对将来任何可能的需求。如果未来真的有其他更大的业绩需求，我们会到那个时候再做一个适当的对于设备的投资。

各位投资人和分析师，感谢大家参加今天的业绩说明会，感谢大家对环旭电子的关注和支持，祝大家身体健康、工作顺利，今天的业绩说明会到此结束。谢谢大家，再见！