

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 02 月 01 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

Easpring funds、SMC 中国基金、万联证券、上海晟盟资产管理有限公司、上海榜样投资、东北证券、东方证券、中信银行、中再投资、中华开发金控集团、中意资产、中荷人寿、中诚置业投资管理、中邮基金、中金公司、中金大连、中金资管、中银国际证券、亚东投顾、交银施罗德基金、传奇投资、信诚人寿、元大投信、兆丰投信、兴业电子、兴业证券、兴银基金、创金合信基金、前海人寿保险、北京鼎萨投资、华兴证券、华安资产、南京芯汇九州科技咨询服务有限公司、南华基金、南山人寿、博鑫证券、嘉实基金、国信证券、国元证券、国泰君安、国泰基金、国理投资、国联人寿、复华基金、大君资产、大成基金、大金资产、天风证券、宏利基金、宽远资产、平安养老、平安大华基金、幸福保险、广发证券、广正恒生证券、建信基金、微众银行、恒邦保险、才华资本、招商证券、持久投资、日月光半导体、概格投资、民生保险、民生证券、永丰金证券、永亨投资、汇金资本、江海证券、泰和汇基金、浙商保险、海通国际、海通证券、淡水泉投资、深圳前海投资、深圳明耀投资、湖南源乘投资管理有限公司、溪牛投资、炬桥投资、环宇投资、琛晟资产、瑞信投资、瑞银证券、申万宏源、盈信瑞峰投资、神农投资、美国银行、西南证券、野村证券、银华基金、银河基金、长信基金、长江证券、长盛基金、隆源投资、青鼎资产、高屹资产、麒太投资、鼎屹投资、龙佩资产

二、投资者咨询问题及公司回复概要

1、公司 2017 年的业绩情况？

公司 2017 年实现营业收入 297.06 亿元，较去年同期 239.84 亿元增长 57.22 亿元，同比增长 23.86%。2017 年第四季度单季实现营业收入 95.17 亿元，较 2016 年第四季度营收 75 亿元同比增长 26.89%；较 2017 年第三季度 72.97 亿元环比增长 30.42%。

公司下半年进入行业旺季，随着客户产品的上市，使得公司营业收入持续增长。其中消费电子类产品对营收增长贡献较大。公司持续着重产品结构调整及获利结构的改善，公司 2017 年度的获利能力较 2016 年提升，利润增长较高。2017 年实现营业利润 15.43 亿元，较 2016 年 9.84 亿元同比增长 56.90%；实现利润总额 15.64 亿元，较 2016 年 10.07 亿元增长 55.30%；实现归属于上市公司股东的净利润 13.14 亿元，较 2016 年 8.06 亿元增加 63.10%。

公司 2017 年全年的主营业务毛利率为 10.98%，略高于 2016 年 10.71% 的水准；2017 年净利率达到 4.4%。

2017 年第四季度单季实现净利润 4.52 亿元，较 2016 年第四季度 2.75 亿元同比增长 64.71%；较 2017 年第三季度 3.06 亿元环比增长 47.89%。

2、公司按季度营收及利润的趋势？

通常情况下，电子行业的规律是上半年景气度较差，下半年由于新产品上市景气度较好，2017 年的营收季度变化也是呈现这种趋势。

2017 年第一、二季度经过产品及获利结构的调整，营收及利润都有较高增长；第三、四季度随着客户新产品的上市，终端销售量的提升使得公司营收及利润保持较大幅度的成长，第四季度公司的单季营收创出历史新高为 95.17 亿元。

3、2018 年预计的营收趋势？

2018 年预计的营收趋势可望与往年相同，为上半年相对较低，下半年相对较高。从目前情况看，公司预计 2017 年第四季的产品效益将延续至 2018 年的一季度，预计同比有一定幅度的增长。2018 年全年营收情况将主要取决于第三四季度客户新产品上市后的时程，产品终端市场的销售情况决定公司最终的营收变化。

综合上述，2017 年可定位为“调整” (Rebalancing) 的一年，在公司着重产品结构调整及获利结构的改善的策略下，成效显著，营收及获利双双创下历史新

高。

2018 年公司的策略目标除了能在营收及获利持续稳定成长之外，更将 2018 年定位为“扩张”（Expansion）的一年，除了在现有的营运规模外，将为长期的成长着手布局一系列的策略投资，包括但不限于：为扩展新的业务领域与业界领先的科技公司成为伙伴进行战略合作、为了满足客户需求扩展新的生产据点、为了现有业务的增量及新的业务引进扩充现有的生产规模。这些扩张投资虽短期不一定能对 2018 年带入立即显著的贡献，但对 2019 年以后的健康成长打下坚实的基础。此外公司对于外延的扩张也会积极的展开，会秉持稳健的原则，持续在寻找一些对公司长期策略发展有利的投资或兼并收购的可能项目，如有进一步的进展达到披露要求公司会及时公告。

4、公司 2017 年分产品类别营收及毛利变化情况？

2017 年公司各个产品类别的营收均有所增长。其中消费类电子的营收增长较大。存储产品由于增加新客户产品出货，工业类产品由于 2016 年客户产品处于新旧产品交替期，营收下降，2017 年已恢复正常增长；汽车电子整体行业的景气度提升，带动公司营收成长，同时公司切入国内客户亦有营收贡献；电脑类产品由于市场趋于稳定，营收上有小幅的成长。

2017 年较 2016 年毛利分析，公司 2017 年的毛利为 11.03%，2016 年的毛利为 10.78%，增长 0.25 个百分点。毛利与去年相比保持稳定略有提升，从各个产品类别来看，毛利变化不大，公司经过产品组合的优化，产品结构和毛利结构保持比较健康和稳定的结构，子公司环维电子 2017 年盈利，对公司的毛利保持稳中有升产生积极影响。

其中消费电子类产品毛利提升主要是由于消费电子类产品出货较去年同期大幅增长，产生规模效应。存储类产品的毛利亦有所增加，主要由于新客户及产品的贡献。

2017 年第四季度环比第三季度，各个类别产品营收均有所增加；毛利变化看，整体毛利水平与第三季度相比保持稳定。第四季度毛利较低的通讯类产品出货增加，由于规模效应毛利环比有所提升。

5、公司可能的合作伙伴是哪类？

公司合作对象不限于单一产品，不管是系统厂商还是拥有技术的国际型企业都会有机会合作。

6、公司 2017 年销售、管理、财务费用相较于 2016 年同期的比较分析？

2017 年较 2016 年营收增长为 23.86%，销售费用增加 7.36%，管理费用增加 17.09%，财务费用由 2016 年-5306 万变为 2017 年 5683 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：主要因本期汇率变动所致。

7、手机市场趋于饱和，请问公司明年和未来长期的成长驱动力？是否有风险存在？

中短期看，我们预计应用在电子产品包括手机上的模块化的趋势将持续。模块化和系统整合产品提供了更迅速的市场解决方案。我们的 SIP 技术对我们的客户是非常有价值的，能为客户提供可以集成多种元器件的微小化系统模组方案，预计 SIP 的运用上可能扩及其他电子产品，如笔记本电脑的主板等。

从中期看，可穿戴装置仍是可能增长点。随着更多的健康监测功能和大数据分析功能的加入，可穿戴设备可能作为健康管理设备而使接受度提高，有潜在极大的需求。

从长期看，在各种应用的实时决策系统中，越来越多的数据需要处理、分析和通信的系统整合应用。比如，随着智能汽车的发展，系统需要处理大量的数据，因此有更强大数据处理能力的大数据和人工智能出现和应用将推升下一波硬件、电子设备、通信和存储的需求。

8、日月光并购矽品对公司业务是否有什么影响？

日月光集团并购矽品的相关情况将以日月光的公告为准，相信日月光集团透过设立产业控股公司加强整合及竞争力，对本公司应是乐观其成的。

9、公司 2017 年的资本设备支出情况,以及 2018 年 Capex 预估?

依照 2018 公司扩张的策略 2018 年预计全年的 Capex 金额, 会较 2016 及 2017 年增加, 预计 2018 年将超过美金一亿以上。

分部来说, 每个厂都有一定程度的增加, 甚至我们可能会对新的厂房有一些 Capex。这些都会使我们接到不限于单一客户的订单。具体的扩产计划, 我们会在适当的时候进行披露。所以总体来说, 各厂都有一些扩充的机会。

10、2018 年一季度营收主要的增长动能?

其实我们的产品不管是通讯类或消费类, 都不仅仅针对单一型号的产品。我们会接新的产品, 也会做已有的产品。消费性的部分, 与传统的产品相比, 现在进入了接受度比较高的阶段, 相较去年, 营收会有一些增长。其他部分也会有一定的增长。所以总体看, 2018 年一季度同比 2017 年会有所增长。

11、有新闻报道日月光与高通合作在巴西建厂, 是否会在公司层面来做?

公司对控股股东的事项不做评论。如果涉及到公司的话, 公司会依据相关规定进行公告。

12、公司汽车电子现有的产品结构, 客户情况以及未来的布局?

目前汽车电子主要的产品有车灯、车用电子仪表板以及汽车调节器, 目前已开始直接与车厂合作。针对未来持续改善成本结构, 并优化生产质量。

此外, 公司也积极布局 Telematics 与电动车领域, 预计未来几年复合成长率可超越 10%。

首先, 在国内的车厂方面, 我们的 Led 车灯产品已经成功进入国内车厂的供应链, 直接供应车厂。

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, 在新产品方展上, 我们也在针对国内的车厂开发产品, 运用公司的制造能力与外部团队的研发能力相结合, 并利用外部团队过去和车厂已有的合作经历, 以此模式与多家企业合作, 加速公司打入国内车厂的车联网控制平台的整合

相关产品的供应链。

13、人民币汇率变动对公司影响如何？

以现在的趋势来看，以往在 2015 年以前，人民币一直是升值趋势，我们主要的营业收入和主要的采购都是来自于美金的交易，我们其实会在相差的部分做一些预先的准备。但是到了 2017 年之后，其实因为这个升值和贬值开始双向波动，我们会更加谨慎。

以数字而言，我们针对 2017 年四季度人民币的升值，从我们采购一直到完成订单中间有一到两个月的时间差，第四季度人民币是升值的趋势，大概让我们的成本增加接近 0.1%，对我们来说也还好。我们会在成本上受到一些限制，但是因为我们手上掌握了比较稳定的趋势之后，我们会进行一些相对来说远期的避险操作，这也体现在我们短期的汇兑水平上有一些影响，但是在远期的部分我们会受益。总体来说，我们在成本方面会有一些影响，但是在其他部分会把它弥补回来，我们公司一直可以掌握这样的方向，我们做的所有操作都是以避险为主。

14、存储部分 2018 年增长的动能？

2017 年，存储部分的现有的客户有成长。针对 SSD 业务，我们有新的客户。整个存储营收在 2017 年将近 10 亿，主要部分来自 SSD 的贡献，大约是 8 亿。根据市场统计资料，2017 年市场规模和 2018 年大概持平，但是 2018 年市场的量反而增加，有将近 20% 的增长，只要是会将部分产能委外交予专业制造服务的厂商都有机会。

15、公司有无无线充电模组方面的业务吗？

对我们来说是新的领域。我们目前服务配件品牌厂商。这个技术在 2017 年放了一个比较大的量。2017 年我们赢到了这个领域的第一个客户，也有另外几个无线充电模组的客户在接洽中。我们是提供的是发射端的相关产品及服务。

16、2018 年针对主要客户是否会有新的 SIP 模组？如有能否透露新产品的用途？

公司不对单一产品进行评论。

公司有多个客户并处在不同的业务阶段,但由于专利或严格保密协议的限制,我们对这些客户或项目不能分享更多的细节。但公司对长期的增长较为乐观。