

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07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；副总经理魏振隆、侯爵及刘鸿祺；证券事务代表王沛

2、机构参会人员

万联证券、上海仙灵投资、上海茂典资产管理有限公司、东方证券、中投证券、中欧基金、中金公司、中银国际证券、中银基金、交银施罗德基金、保银基金、兴业证券、勤丰投资有限公司、北翻高科投资、华信资本、华泰证券、华金证券、南山人寿保险、合煦智远投资、善为资产、国元证券、国寿安保基金、国泰人寿、国泰投信、复华投信、天安财产保险、天玑投资、天风证券、安泰盛投、宽远资产、富国基金、尚雅投资、常春藤资产、平安证券、彤源投资、循远资产、承珞资本、招商证券、方正证券、昊力资产、景林投资、朱雀投资、朴素资本、林孚投资、民生证券、永丰金证券、汉享投资、海通证券、淡水泉(北京)投资、深圳新勃投资、源乘投资、灿羽投资、炬桥投资、瑞信投资、瑞银证券、申万宏源、立格资本、联想控股、聚明投资、腾信投资、航天科工财务、航天科工财务公司、观合资产、赛富资本、跃马资本、野村证券、金鹰基金、钜洲投资、长信基金、长城证券

二、投资者咨询问题及公司回复概要

1、公司与曙光合作的进展如何？

中科曙光的部分，我们已经到了整个正式合约签约最后协商的阶段。我们在第三季度有望确定整个合资方向。这个部分，也让我们真正进入了国内高阶服务器厂商供应链的环节，第三季度我们会针对这个合资案会正式签订，签订合同之后，我们应该会按照相应的要求进行公告。

2、公司未来要在昆山和墨西哥有扩产，是就原有的客户和原有的产品扩产吗？还是新的客户，新的订单？

两种情况都有，昆山主要是针对原有客户，原有客户主要是在服务器板上的成长，接下来公司也会引入汽车电子的客户，会导入昆山生产，因为公司原来在上海这个生产基地目前也呈现相对饱和的状况。因为汽车电子的部分会需要比较长的时间，公司会提早布局，为新进来的客户直接到昆山扩充的场地进行认证，这部分会反映在公司未来三到五年的营收当中。

3、昆山和墨西哥的扩产对未来的业绩有什么样的影响？

原有的客户今年的成长会相对比较乐观。目前来看，有关客户部分，会带来的营收会带来在电脑部分高阶服务器部分有大概 20%-30%的增长。有关汽车的部分，就像我刚刚讲的，因为打造供应链的周期比较长，一旦进入之后，未来供货就会比较稳定，在这汽车电子部分新客户目前还没有明显的营收贡献。

第二部分是问到墨西哥的部分，在墨西哥厂区有我们现在汽车电子客户，因为考虑到全球交货的需求，希望我们在墨西哥多提供一些产能。

另外，我们在工业产品的部分，因为我们接到新的订单，是大型工业 POS 机的产品，因为这个相应交期和体积的问题，我们需要就近在北美有据点交货，所以我们要进行扩充，这是完全新的客户带来的营业额。

另外，在汽车电子方面，墨西哥也和昆山一样，也有一些新的客户在那边进行认证，因为现在整个产业布局都是希望有多点可以交货的情况。所以这部分也会在未来带来一些贡献。

这是昆山和墨西哥未来成长的情况。

4、刚刚听到比较多的是公司在外延这一块，和外部公司合作的情况。我们现有业务这一块，内生增长今年下半年到明年公司是怎么考虑的？

我刚刚提到了有关中科曙光专案是新的增长，后面我讲到墨西哥和昆山厂的扩充是内生增长，是目前产品线上的一个现有客户和新客户的成长。目前看起来，这样的增长力度会很大。特别是我们在传统的业务上，就是非 SIP 业务部分，看起来增长力度很大。所以目前在第三季度的预估和第四季度的展望，看起来我

们都会逐季增长，相对乐观。这部分都是来自于我们的内生增长，刚刚讲到的无论是高通还是曙光案，现在都是在谈合作模式的阶段，今年不会有业绩的贡献。

5、上半年 Q2 受材料成本上涨影响比较大，主要是哪一方面的材料对我们的毛利率有比较大的影响？

比较大的一块来自于被动组件的部分，因为涉及到整个产业有增加的需求，比如说汽车电子部分增加的需求，再加上有一些特殊应用，包括可能之前的挖矿机需求甚至未来的工业类的产品都在成长过程中。整个供应链相对来说，对这种不是这么精细的被动组件的部分，过去的产能在过去一段时间没有大幅度的扩充。在需求增加的情况下，因为供需问题造成材料成本上升。可能上游的一些主要芯片部分也会有涨价的可能成长，不过这部分因为与股东和客户有比较好的安排，我们会尽量把影响降到最低。

6、公司三季度的成长比较高，是增长率的角度还是绝对量的角度达到去年四季度的水平？

目前我们都是以营收来说，这方面体现了我刚刚讲的，来自于消费电子方面，或者是来自于最终通讯产品的部分。这部分会跟着整个新产品上市的步伐有所变化。其实我们在经过了过去的整个调整策略，今年进入了扩张的策略。今年开始就是在我们非 SIP 的业务也开始有所增长。刚刚报告了，包括我们的非传统的电脑，像一些比较高阶的电脑服务器的产品，一些工业类的产品，除了手持装置之外，还有 POS 的增长。其实相对以往增加的比例会比较高的，这也体现出比较健康的状态，因为这一类产品的销售波动不会变化那么大，相对来说，让我们营收达成比较有信心。

7、材料的部分，我们受到被动组件的涨价影响毛利率，和客户端的代工价有办法做议价吗？

主要是分两部分，SIP 产品的部分会像您所说的，我们会把这个反映给客户。另外我们相对高毛利的产品，其实为什么以往的部分可以维持一个高毛利，就是

其实有很多部分，除了主板上的一些主要芯片之外，有很大一部分是我们自行采购的。自行采购的部分，就可以通过我们过去采购的力量，保持比较好的利润。

刚刚我们提到的那一块有可能会影响到我们非 SIP 的业务，是我们原来自行采购的部分。过去对于这种不是这么精密的被动组件的部分，其实并没有因为一些产品不断的升级有产能的情况。正好这部分是我们非 SIP 产品会用到比较多的部分，这部分会影响到我们。只是说让我们原来两位数的毛利的毛利率产品受到影响。我们目标还是希望可以维持一定的毛利率。因为我们还是有一部分的材料，过去是我们能够主导采购的。

如果说有原材料涨价，通常经过一季或者是两季的沟通，然后客户会接受，但是这部分是有实务上的困难的，还在短缺中。所以应该只有少数被动组件厂商获利，在这一波当中，我们在和客人分摊这样的成本增加。明年开始会好一些，但我们预估明年还是会有影响，可能要到后年才会完全消除，但是明年会比今年好一些。

8、材料造成的毛利率的影响，大概是什么样的时间点会做一个调整，就是在客户端的价格或者说原材料这边什么时间点我们可以有比较舒缓的状态？

其实我们在持续努力进行这方面的沟通。主要的并不是说反映价格，而是有的时候因为整个供需的情况造成。如果说有原材料涨价，通常经过一季或者是两季的沟通，然后客户会接受，但是这部分是有实务上的困难的，还在短缺中。所以应该只有少数被动组件厂商获利，在这一波当中，我们在和客人分摊这样的成本增加。明年开始会好一些，但我们预估明年还是会有影响，可能要到后年才会完全消除，但是明年会比今年好一些。

9、第三第四季度主要的成长动能除了北美的大客户、新产品之外，有没有其他的一些让你看到有需求相对比较好的？

其实我们在消费性和通讯类的产品会受到明显的季节性影响，其实我们在其他产品，像工业、电脑当中服务器的产品其实都有比较大的增幅。所以看起来我们下半年增长的力度是两类产品都有同时增长，所以会带来比较大的金额增长。过去相对在传统业务上增长的力度没有那么强劲，但是今年下半年看起来，我们

扩产或者是客户接单情况相对比较有利，所以因此对于第三季度、第四季度的增幅来说，今年来看就会相对较高。

除了产业季节性的因素，下半年会比较高。另外，因为我们预期会有高于产业平均水准的影响，主要还是因为我们非 SIP 的产品，经过之前的努力，新产品也会在今年下半年带来高的成长。这个产业平均值通常是上半年营业额占 45%，下半年占 55%，过去大概都是这个比例或高或低。今年我们的情况来看，下半年的比例会高于 55%，所以可以预期下半年成长会比较高的。

10、 下半年的成长和大客户的 SIP 的案子有关。像一些穿戴式的装置会有一些更新吗？还是说有一些新功能的升级，因为这个量看起来很大。如果说它有一些新功能的升级，我们自己的单价会提升吗，还是说不会有太大改变？

基本上所有的电子产品都会在下半年推出新的功能或者是技术的突破，或者是新产品。不过有一个现象，常常是说，新功能的推出只是确保现在的价格，如果说没有新功能推出，现在的产品价格会下降。电子产业也在不断努力，不断创新，所以不会说是特定的产品，我们看到所有的产品都会有这样的需求。

11、 是相关 SIP 的案子，因为主要的客户转变，因为它慢慢被新功能会被替代，我们现在看到明年还会有这部分的营收吗？还是说从下半年开始基本上这个营收就没有了？

这个很抱歉，你问的这么具体是不能回答的。其实这些资讯在媒体上也是有比较多的信息，你可以关注一下。

12、 因为我们知道公司当中有很大一部分是通过环隆去做的，相对来说利润率是比较低的，今年下半年我们的成长性又比较高，环隆的成长性如何？我们新建的案子还是会通过环隆去做吗？还是按照其他传统的产品一样？

我们通过环隆来做的业务主要还是有一些制程要委托母公司来进行，这是公司之间的合作来做。刚刚讲到了，所有的新产品在明年都会推出新的技术，这方面的机会，以我们的制造技术来说，还是有不断的新产品会加进来。我们基本上来讲，凡是涉及到和我们相关制程相关的产品，都会在上市公司之内自行接单生

产。当然因为涉及到一些非我们目前的设备或者是能力能做，或者说本身就是产业上分工不同的部分，在客户认可的情况下，我们就会委托合适的供应商外协生产，不限于我们集团母公司的部分。

13、 一季度因为人民币的升值对我们毛利率的影响差不多是 0.5 个点，二季度因为汇率波动也是比较大的，所以想请您对这一块做更详细的解释。

第二季度的趋势对我们而言至少是回到比较稳定的状态。尤其是二季度末实现了比较大的美金的升值。我想第二季度的部分，在汇率的影响，应该是影响相对比较小的。第二季度毛利的影响主要还是我刚刚提到的淡季产能利用率和材料成本上升的影响。第二季度的部分，应该会可以把汇率的影响因素忽略不计。因为个别产品原来进货的汇率和实际上和销货汇率之间汇率有差距，我们还是会用到一些在第一季度和去年年底的库存，是因为我们担心材料上涨的部分提前备料，这部分会有汇率的影响，但是第二季度经过我们的努力，在本业部分对成本的影响已经降到最低。业外的部分，也反映在我们的财务费用的降低上，这我们第二季度已经把不利因素降低了许多。

14、 未来如果说汇率再出现一定的波动，能不能给我们一个指引，怎么样提前做汇率对公司影响的预判？

我想第一季度的情况是比较特殊的，并不是说一个缓步上升的趋势，我们可以通过采购的时间，或者是和客户谈价格的反映进去，因为是一个比较急升的情况，尤其是今年情况比较特殊，担心有一些材料的供货不足，我们会有提前备货的情况。造成我们库存的汇率是一个对比较不利的汇率。现在看来，只要是没有急升急跌的情况，我们都会通过我们和客户的反映，能够把它转嫁出去。第一季度的情况是比较特殊的，以往虽然说有这种汇率上下的波动，其实也没有像第一季度这样直接产生比较大的毛利的影响。

我们公司的原则是以避险为主。但是遇到这种很急速的升跌，有的时候会正面获利，有的时候会受负面影响。不过和同业相比，我们这一次汇率对利润的影响还是控制得很好的，没有说特别糟糕。大家都受影响，我们受到的影响是相对比较小的，主要就是因为采取比较保守的避险方式。

15、 我们讲 2018 年是一个“扩张年”，2018、2019 年我们的开支大概是什么样的幅度，主要的投向会是哪边？第二，关于我们的 Q3 指引，我想确认一下，是不是 Q3 的收入和去年的四季度差不多？假设正常三四季度有一个逐季增加，是不是意味着四季度比三季度更好？

关于资本支出的问题，因为今年是扩张的一年，刚刚提到无论是在昆山还是墨西哥的部分，都有设备和厂房扩充的投资。其实我们在华南地区深圳的厂也已经很久了，也会有汰旧换新的投资。在上海地区主要是 SIP 制程，我们也预留了一些可能扩充的机会。整个金额来讲，我们今年看起来整个资本支出会比以往都要高一些，以一个大的数字来看，我们在 2016 年、2017 年整体的资本支出都在 3000 万美金上下，今年的趋势来看会有超过 1 亿美金的规模，当然看后续生意的进展，我们还会做一些调整。主要的资本支出是这样的一个情况。

另外目前看起来 Q3 的指引情况，刚刚魏总和大家报告了，其实我们整个行业 Q4 会优于 Q3，这个趋势会继续维持。

16、 因为刚刚在日月光法说会上也有人问过类似的问题，日月光和硅品合并之后，对我们环旭电子来讲有什么更进一步的协同效应和对我们有什么样的影响？

根据公开披露的信息，合并后日月光和硅品还将保持独立经营，公司和硅品之间是业务合作伙伴的关系。

17、 非 SIP 产品部分，今年是不是四季度开始会迎来比较快速的成长，明年后年的展望如何，占比如何？

在我们非 SIP 产品部分今年确实会有比较大的成长。主要是来自于工业类产品方面，现有客户新接到一些订单，我们在北美增加了一个新客户，主要是做 POS 相关的产品，因为是完全新的客户，这部分会带来新的营收。另外一部分是来自于电脑类服务器产品方面，会在昆山针对原有的客户，它的量会增加。在下半年，其实 SIP 的业务和非 SIP 业务会实现同样比例的增长。所以会带来我们第三、第四季度的营收会有较大幅度的增长。应该说整体来讲，公司各个产品线

都会实现比较好的增长。

如果更仔细来讲应该是说非 SIP 业务增长比例甚至更高一些。因为过去两三年，我们就希望一些非 SIP 业务进行扩展，非 SIP 部分的前置期大概要两三年，我们通过几年的努力，大家可以看到今年在增加，明后年应该会继续看到。

其实并不是我们的策略部分不去增长 SIP 业务，而是在获利健康的情况下继续增长。这部分某种程度还会涉及到最终市场销售的情况。非 SIP 业务，确实有较以往比较好的成长。

18、 明后两年非 SIP 的业务占比如何，会不会达到一半一半。

这是我们的策略目标，我们会朝这个方向努力。

19、 今年的资本支出会达到 1 亿美金以上，那么这个投资的分配是怎么样的，主要的增量都是投向非 SIP 部分的吗？

目前可能是一半一半的投资，不会全部落在 SIP 的部分，之前报告的像昆山厂、墨西哥厂，以及深圳厂的汰旧换新，这些投资都是针对非 SIP 部分，占比应该是将近 50%对 50%的比例。

20、 我们和高通合作的进展如何，对这一块的业务预期有没有什么样的更新？

因为这部分会涉及到我们对外披露的部分，我想简单讲一下。目前来讲，一直按照原来的计划在进行，我们的目标是希望在今年年内把整个合同正式签署。这涉及到在当地取得补助的进程，和它整个业务模式部分的确认。这个部分都是在按照计划进行，目前来讲，今年应该不会带来明显的营收，前期我们也会通过现有的产能来进行一些新产品的研发和试产的情况，这部分对今年营业收入的贡献是非常有限的。