

## 环旭电子股份有限公司

### 关于业绩说明会召开情况的说明公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

环旭电子股份有限公司（简称“公司”）于2019年1月30日交易时段结束后披露了《环旭电子股份有限公司2018年度业绩快报公告》，于当日16:30-17:30以电话会的方式，召开了2018年度业绩说明会。

为保证及时、公平的信息披露，现对业绩说明会的参会和投资者咨询问题说明如下：

#### 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；副总经理刘鸿祺；证券事务代表王沛

##### 2、参会机构

Credit Suisse、UBS、willint capital、万联证券、上海与贡投资管理公司、上海创瑞投资、上海协囤投资管理有限公司、上海同源投资、上海名禹资产、上海国际信托、上海朴易资产、上海茂典资产管理有限公司、东吴人寿、东方证券、中信建投证券、中国银河国际、中杰投资、中欧基金、中泰证券、中金公司、中银国际、中银基金、中雍资本、九泰基金、云映资产管理、云程泰投资、交银基金、交银康联人寿保险、交银施罗德基金、仁布投资、信达资产管理有限公司、元大人寿、元大投信、农银汇利基金、农银汇理基金、凯石基金、凯读投资、北京衍航投资、华夏基金、华夏财富私募、华安基金、华金证券、南京证券、博笃投资、嘉数资本、国开泰富基金、国泰人寿保险、国泰君安、域秀资产、大和住银投信、大成基金、天风证券、安信证券、宏冠资产、宏源证券、富华基金、富国基金、富安达基金、富敦投资、工银瑞信基金、常丰资本、平安信托、幻方量化、广发证券、广州证券、广州金骏投资、征金资本、

德邦证券、恩宝资产管理、成玉投资、拓璞投资、拾贝投资、摩根士丹利证券、摩根大通、文储投资基金管理有限公司、新时代证券、方正证券、方物资产、昊力资产、明生证券、星厚资本、晟鑫研究、景林资产、朱雀投资、每市科技、毕胜资产、民森投资、民生加银基金、江南资本、江苏汇鸿资产、海通创新、海通证券、润泽资产、淡水泉投资、深圳聚鸣投资管理有限公司、湘财证券、源乘投资、爱建证券、瑞信投资、瑞银证券、申万宏源、皓力资产、福建哲源资产管理、红石榴投资、羽时资产、育德投资、胜盟资产、腾信投资、航天科工财务公司、西南证券自营、西南资管、西部证券自营、誉华资产、资威基金、资薇投资、连博投资、重庆诺鼎资产管理有限公司、野村证券、金元顺安基金、金和资本、长信基金、长城证券、长江资产管理、长盛基金、顺沅资产、鲍尔太平资产管理、鹏华基金、麒太投资

## 二、投资者咨询问题及公司回复概要

1、请问公司 2019 年 SiP 储备的一些新项目情况，另外存储业务后续丢单会对公司产生多大的影响，后续存储如果说有新客户，能不能对冲掉之前老客户的影响。

公司回复：公司存储业务，2018 年四季度主要客户减少了订单量，公司 2019 年会导入新的客户。从主要客户给的预测看，2019 年订单规模和 2018 年比较接近。通过新客户的导入，可以弥补 2018 年丢单的营收，总体而言，2019 年存储业务营收保持平稳。

关于 SiP 业务，应该说我们现有的产品、市场销售预期比较好。2019 年公司会有新品导入，会对 2019 年的营收有比较积极的正面影响，具体涉及到的产品品类因为涉及和客户的保密协议，我们不方便评论。

2、与高通合作的产品的终极形态是什么样的，是不是涉及到射频的应用？是不是像手表里面的一个主板的微小化模组，还是部分零组件模块？

公司回复：和高通的合资案大家都知道，是在手机方面。这个案子在 2018 年就已经启动了，2019 年将有量产出货，未来会有更多的客户订单，长期看对业绩提升有正面影响。

产品形态方面，因为和高通有保密协议不方便透露太多，可以说这是一个集成化线路的模块，公司是把它做小，做得功能更好，会反映在未来我们的终端产品上。

3、注意到公司四季度的毛利率水平还是不错的，通常四季度低毛利产品放量比较大，会影响到四季度毛利率，和通常毛利率比较低的趋势不太一样，能不能解释一下其中的原因？

公司回复：主要原因是来自于公司产能的充分利用。四季度低毛利产品销售有落有涨，通讯部分销售收入确实是有一点下滑，但毛利率没有下降；消费类部分，穿戴产品本身销售不错，在第四季度贡献获利也是比较多；电脑和工业类产品上也有新的客户进来，毛利率贡献也上来了。所以整体而言，对整体毛利的影响上，消费电子的部分影响是最大的。我们从第一季度受到影响，第二季度渐渐恢复正常，第三季度再加上新产品出来，第四季度是规模性产品放量，四季度的毛利率能够比第三季度还要再好，实现了营收和利润双增长。

4、公司刚刚公布的 2018 年度财务报表当中，研发费用这一项从 2017 年 10.2 亿到 13.12 亿，有明显的上升，年复合增长率提高了 30%，请给些说明。

公司回复：2018 年的销售管理和研发财务的费用，其实整体来说，绝对金额比 2017 年有所的增长。我把费用的细项一一回答。销售费用有增长，是因为涉及到一些海外的扩产，在初期会增加一些运输的费用、销售人员和海外人员的费用，使销售费用有所增加及。管理费用是下滑的。研发费用，主要由于公司获得了一些新产品订单的，新产品订单在量产之前需要一些研发的费用。我们研发会维持在整个费用当中最高的比重，未来也会如此。

2018 年四季度的营收变化也可以体现出设计能力的提升，比如说 ODM 产品的增加，主要是来自于研发投入增加。2018 年的财务费用相对 2017 年是比较好的，在利率和汇兑方面，整体来讲我们公司的费用管理还是在我们的目标之内，中间的变化主要是研发费用的增加，这也是一般电子行业希望看到的，费用是花在研发上。

5、是不是可以认为新产品研发和上量初期的一些设备的折旧，包括一些小批量的试产，中间出现一些良率较低损失，也可以理解为研发费用的部分？

公司回复：这个部分要看，因为小批量的部分有一些是类似样品，会体现在研发费用当中，一旦量产的话，成本都会反映在产品上。

6、对于智能机而言，在 4G 时代它的射频前端器件是分立的形态，到 5G 时代，数量会有很大增加，在这样的情况下，公司觉得在 5G 时代，射频前端器件是不是也是这样的方式？

公司回复：5G 的设计是越来越复杂了，在元器件或者是被动原件等等的组合是比较细腻和多元的。对 5G 的发展来讲，我们看到未来应该是模组化趋势，射频是一个模组，还有其他模组。从量来说，5G 比 4G 的量是会增加一些。环旭电子是模组化的积极参与者，希望可以成为非常重要的微小化制造的推动者之一。

7、在咱们这个行业，如何来看待从去年至今这个行业各家厂商的竞争格局的变化？我们看到的竞争格局是在变得更加激烈还是说可能价格的竞争在趋于缓和？

公司回复：简单来说越来越激烈的，这也是正常的情况，包括贸易战等因素的影响。有这样的认知说明我们正在做充分准备，当困难越大，竞争越激烈的时候，从我们历史的经验看，我们在反而是更有优势。

8、刚刚有产品介绍了存储类产品 2019 年的展望，是不是 2019 年存储类的营收基本上和 2018 年持平，同时毛利率水平之前一直是比较高的，从现有的包括客户的交流下来看，2019 年存储类产品的毛利率是不是向下走。

公司回复：存储类产品，公司以往的业务模式是客户会把主要物料给公司，公司的收入是加工费。2019 年新导入的客户存在需要帮助客户买料的情形，因为物料在成本当中占比高，所以会拉低毛利率。存量客户的交易模式没有变化，新增客户的营收还不大，所以 2019 年对存储产品综合毛利率的影响会有降低，但是不会太大。存储产品整体营收应该和 2018 年差不多。

9、我想问一下去年四季度分产品的毛利率情况是不是方便讲，如果说不方便讲能不能具体介绍环比和同比的情况是什么样的？

公司回复：有关第四季度的部分，整体的毛利主营业务实现了 11.4%，比去年 10.6%有明显的增加。主要的变化还是来自于电脑类部分，周边产品的业务的毛利较好且量有所增加，营收占比的提升有所贡献。我们的通讯部分随着我们良率已经到比较高的水平，它的毛利水平也有所上升。另外消费电子产品的部分，毛利也有提升。主要的提升是来自于这三个部分。

从产品别占比来看，营收大约的占比，通讯部分占 30%，消费电子部分占近 40%，电脑及的部分占 10%左右，工业部分占 10%，汽车电子产品，大概是占 4%。

10、我们从日月光这边也看到，我们一季度按照现在的指引来看，营收的增长还是很可观的，主要的驱动是哪些？

公司回复：2019 年一季度，成长的主要动力还是来自于大客户 2018 年推出新品销售的成长。因为从 2018 年的情况来预估 2019 年，应该说市场情况还是不错的，这是明显好于 2018 年一季度的情况，所以 2019 年一季度营业收入成长的主要动力是来自于消费类产品。

因为消费类产品的毛利率水平是低于公司整体产品组合的毛利率水平，所以在 2019 年一季度收入增幅还可以，但是综合毛利率会略有下降，这里也说明一下。

11、关于 Capex，我们看到整个 Capex，还是会相比 2018 年有所提高，主要是用于哪些业务方面，因为我们去年整个研发费用增长很快，2019 年这一部分有没有计划？

公司回复：我们预计 2019 年的 Capex 会比 2018 年高，其实我们在投资方面还是很谨慎的，以 2018 年为例，我们在原有预估将近有美金 1 亿，但按照我们的进度来，真正的大概是 8500 万美金，我们在年初会把所有可能发生的 Capex 都预估出来。目前我们看到的 2019 年 Capex 会有 1.6 亿，金额有所增长，主要有来自于我们公告的惠

州工厂的投资项目，需要买土地，再加上厂房投资。另外是在墨西哥的厂房，因为新客户订单，再加上原有的客户美洲地区生产需求增长很旺，我们考虑在墨西哥扩建一个厂房。另外我们也配合一些客户的要求和考虑未来关税影响的变化，我们在台湾启动南岗厂。整体而言，土地加厂房的投入大概有 5500 万到 6000 万的水准。另外的部分，配合厂房的投资，我们在墨西哥也会有设备投资，另外我们会持续做一些产能的升级，也会做一些类似自动化的投入，应该说 2019 年的设备投资，主要是来自于这些部分。

12、这些投资当中会涉及到通讯类和消费类产品吗？

公司回复：通讯和消费类产品我们会审慎来看，目前我们看到的情况，通讯和消费类产品会维持和 2018 年同样的水准。我们 2018 年 Capex 的支出会达到 1 亿甚至是 1.2 亿的水准，实际上 2018 年入账的金额是 8500 万，有一部分会体现在 2019 年。第二，我们刚刚宣布了惠州新厂投资案，这个投资案要投入的 Capex 支出在原来沟通中是没有和大家讲的。把这两个因素考虑进去，2019 年 Capex 会达到 1.6 亿美金的水准。2019 年全年实际发生的金额也会根据投资金额做一些调整。另外，关于通讯类和消费类产品的支出来看，大部分我们还是投在消费类产品上，这是我们 2019 年营收成长的主要动能。

13、2019 年电脑类产品还能维持 2018 年的增长水平吗？刚刚前面提到存储类现在需要自己采购 Nand，Nand 的价格变动带来成本的变化是我们承担还是客户承担的？

公司回复：2019 年从我们目前看到的预估来看，电脑和存储类应该会继续保持成长，但成长速度相比 2018 年会有下降。刚刚您提到的买 Nand 的风险，我们会通过和客户的采购合同锁定这个风险。也就是说 Nand 价格波动风险是客户承担的，我们只是帮他买料、加工、出货。

14、惠州新厂分两期建设，真正产能达产大概是什么时候，可以再详细介绍一下

吗？

公司回复：解释一下惠州工厂投资案，因为我们之前在华南地区只有一个生产基地，最近两年已经完全满产了，没有空间，也没有内部挖潜的空间了。为了使公司业务布局更加合理，也满足我们在华南业务拓展的需要，我们决定在惠州新建一个工厂，这是我们中长期的一个投资规划。分两期建设，我们首先是第一期，建设期预估是 2 年，这些有一部分我们会和深圳工厂之间有一些产能的相互调整，同时我们也会找一些新业务，这个要看实际实现的情况如何。所以这个工厂不是说我们一下子多出一整块业务我们要去建一个工厂，而是为了满足中长期发展需要，而是在惠州增加了新的生产基地。

15、有两个问题。第一，我看到在我们公布业绩之前，有一个股权回购的计划，是 1-2 亿人民币，我不是特别明白，我看你们在业绩公告当中是说要做股权激励计划，但是刚刚又说可能以后会把这部分的股权取消是吗？第二，未来是否有计划增大股权回购的比例？因为这一次大概是占总股份的 0.8%，从公司的角度来说，是不是有可能会增加？另外，刚刚管理层也提到了针对贸易战也有产能调整，包括在台湾加大资本支出，除此之外，管理层有什么样的考量以及如何看待现在贸易战的趋势？

公司回复：关于股份回购，公司也是顺应整个政策的变化，监管机构在鼓励上市公司进行股份回购，并且在回购股份用途方面也放宽了相关的条件，库存期限可以从过去的 1 年延长到 3 年，用途也可以用于支付除了股权激励之外，还能用于并购对价。

我们方案当中披露是准备全部用于后续的股权激励方案，但是后续股权激励方案存在不确定性，包括市场回购情况也存在不确定性。我补充解释了一下是什么意思呢？如果说回购股份超出了股权激励额度，我们可能会把多出来的部分用于并购对价支付，但是这个调整要经过合规内部审批程序的，至少要开董事会。至于说进一步的回购计划，公司还没有这样的安排，我们会先把第一步做完，做这个回购总体金额不是很大，一方面从公司层面来说，给大家传递一个我们对公司未来发展的信心，也是为公司后续股权激励方面的安排做准备。

有关贸易战的部分，我们一开始就成立了一个专案小组，非常密切的来应对随时

的变化。从目前的评估来看，我们在大陆几个厂受到的产值影响是在 10% 之内。刚好我们之前在台湾和墨西哥这两个地方的布局，可以适应这部分的变化，客户目前为止相当放心。同时我们也在考虑，在未来 2-3 年乃至更长的时间走下去，可或许也会考虑到台湾制造的成本是不是长期富有竞争力，他们很希望我们在东南亚也有一个据点，因此我们在东南亚部分也启动了一个专案，看看合适的制造地，这也是我们全球化的步骤之一，也是之前并没有提的，现在把它往前提一下。

虽然有这样的变化，我们在大陆的制造并不会衰退，只是说成长的力度稍微小了一些，包括我们在华南，在上海，还有昆山，实际上我们的扩张计划也没有停止。

16、刚刚提到公司的 Capex 计划，从 2018 年的 8500 万美金提升到 2019 年的 1.6 亿美金，公司领导又说主要的投资计划是投到消费类产品，不知道公司是否方便评论，消费类产品是否是因为公司接到了新品类的可穿戴产品对于 SiP 的应用。

公司回复：从我们目前对未来客户的一些预测数据来看，消费类产品应该是拉动公司 2019 年营业收入成长的主要动能。以我们现有产品 2018 年的销售状况来看，大家对 2019 年还是比较乐观的，此外看到了一些新的业务机会，当然刚刚谈到的 Capex 支出也是我们的预估，我们会根据客户新产品推出的实际进度来安排我们实际的 Capex 支出。

还有一个，刚刚提到的 1.6 亿美金的支出当中，有一大部分接近 6000 万是要投到惠州的，相当于惠州 2019 年支出的部分。在昆山、张江、墨西哥、台湾我们都安排了相应的扩产支出部分，总体来看是 1.6 亿美金。

17、公司过去一两年有没有针对射频方向去建立一些射频测试的能力，以及有没有建立射频测试的暗室方面的研发能力。

公司回复：因为过去一两年有一些合作关系，技术层次的提升和发展是必需的，尤其是 4G、5G 的发展也是同时跟进的，所以我们同时投资了射频设备，包括人才的投资，这些都是有的。

18、公司报表中公允价值变动收益是-2.5 亿，这个大概是什么东西？

公司回复：在报表当中可以看到公允价值变动和投资收益，具体的内容来看，公允价值变动的-2.5 亿中，一部分是 2018 年抛出的股票的成本，还有一部分是我们持有仓位部分产生的市值的减少。

19、如果在 2019 年像管理层所说主要的增量点是消费电子，尤其是可穿戴设备，这一块业务毛利相比其他业务较低。如果说 2019 年产能利用率继续往上走，对 2019 年的毛利和营业利润率会有一些的上升空间吗？

公司回复：从绝对金额来，消费电子产品对 2019 年的营收增长是最大的。但是在 Non-SiP 的部分，相对于 2018 年，营收增长率也还不错，综合来看，公司希望 2019 年 EBT 达到 4%，在 2018 年的水平上有所提升。

20、首先是关于原材料成本的变化，去年上半年原材料成本上升比较大，现在从行业来讲，进入到了上游原材料降价的周期，这方面我们会不会收益？另外我们的 Capex 比较大，Capex 投下去之后对短期费用影响比较大，我们这边测算，投下去之后什么时候会见效，就是投下去的收益会超过费用的增加，在今年的三季度或者是四季度，这个时间点是什么样的？

公司回复：从材料费用来说，我们确实从 2018 年一季度遭受到一些行业的过于乐观，有一些不合理的波动，现在这个情况已经有所减缓，甚至某些领域也有降，这确实对我们有利。2019 年目前来看，现在还面临美金升值的压力，我们还要积极应对。我们材料的部分，现在看起来确实是相比 2018 年是更加乐观的。

对于 Capex 的支出，土地厂房的部分因为摊销时间比较长，对当短期影响不大。涉及到设备机器的投入都是有业务相对应的，有了设备的投入就一定会有对应的产出，我们也有内部评估的 ROIC 的计算，所以是有费用的增加，但是一定会带来新增的营收和利润。

21、关于原材料这一块，除了被动原料之外，其他的原材料或者是价格波动会不

会对我们的成本有影响？

公司回复：整体而言，材料方面涨价的压力，2019 年比 2018 年趋缓很多，会回归到比较正常的现象。

对单价比较高的，像 IC 之类的，我们都会和客户合作，价格会反映到我们的售价当中，因为它的主导性很高。其他的像 PCB 在我们的材料比重当中占比不高，目前我们也没有看到 PCB 涨价的趋势。

特此公告。

环旭电子股份有限公司

2019 年 1 月 31 日