

证券代码：603118

证券简称：共进股份

深圳市共进电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024 -001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券、华金证券、华创证券、民生证券、招商证券、中泰证券、中信证券、长城证券、国元证券、开源证券、浙商证券、安信证券、中泰证券、山西证券、西南证券、东兴证券、渣打银行（中国）、磐厚动量（上海）、北京点石汇鑫、誉辉资本（北京）、厦门石智投资、广州睿融私募、鸿运私募、满东天（上海）投资等合计43人
时间	2024年04月29日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 魏洪海 董事、副总经理、财务负责人 唐晓琳 董事、副总经理 汪澜 董事、董事会秘书 贺依朦 独立董事 江勇

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、公司高端交换机的订单情况，如400G和800G交换机的出货情况？这两类交换机目前在手订单情况、2024年的销售目标以及1.6T的技术储备情况如何？</p> <p>答：目前公司400G数据中心交换机已经批量出货了，2023年我们出货的400G交换机主力型号是H客户的S系列，出货金额也有几千万，预计今年400G数据中心交换机的出货金额将会更高。800G交换机是我们去年底导入的，今年会开始批量，目前线上生产的预计5月底前会交付，今年的出货金额预计也是千万量级的。</p> <p>在400G、800G交换机有序推进的情况下，我们在高端的核心路由上其实也有突破，去年也获得了客户的核心路由合作资格。今年至少有3款产品可以进入批量，这些基本上均价都是10万以上的，预计这类产品今年的贡献会有亿级以上。</p> <p>2、数据中心交换机订单的拓展情况，尤其是海外客户的拓展情况如何？</p> <p>答：目前公司数据中心交换机的海外拓展仍在进行当中，主要的市场锁定在北美和日韩。我们跟北美核心的客户都有交流，也建立了较好的互动机制，但北美的突破还需要一些时间。韩国市场会最先突破，快的话今年就会有一些产品，日本客户近一两年也有机会实现突破。</p> <p>3、怎么看待今年上半年以及全年的收入利润展望？预计什么时候会有回暖的拐点？</p> <p>答：从一季度的业绩表现看确实不容乐观，目前整个通信终端行业大部分的产品都处于供过于求的情况，接下来可能会导致行业的洗牌期，具体的节点还很难有明确的判断，尤其是今年陆陆续续也看到无论是国内还是国际上一些厂商的经营困境。只能说一方面看，新一代的产品特别是有技术门槛的，比如Wi-Fi7、25G PON，包括高端的</p>
----------------------	---

交换机和核心路由，可能需要构建产品门槛，让厂商更好区分；另一方面我们看到有一些中低端厂商的出清可能会对行业的供需平衡实现更好的匹配。

4、数通业务去年收入同比降幅较大的原因是什么？

答：最重要的原因还是H客户CM业务收入核算口径的变化，客售料以及客户指定渠道购买的物料从去年四季度开始不再计入销售额，这部分统计口径的变化影响了数通差不多4个亿左右。另一方面还有R客户的库存消耗带来的影响，差不多也影响了近4个亿。第三是因为我们在数通产品的结构升级上有做一些调整，主动放弃了一些技术门槛较低、单价和利润都比较差的中低阶产品。

5、汽车电子去年的收入贡献有多少？其中整车的贡献占多少？今年汽车电子的收入规模怎么展望？

答：去年汽车电子的收入大约是1.6亿，整车厂贡献了大概10%，今年的目标会更高一些。

6、过去几年看，公司毛利率基本维持在13个百分点左右，今年是否能维持这个水平？从长期看，公司的毛利率应该怎么去展望，驱动因素是什么？另外，海外的毛利率提升的主要原因是什么？往后看这是短期的还是长期趋势？国内外的毛利差异是不是可以理解为公司往后的重点会是在海外市场？

答：维持毛利率确实有压力，但管理团队希望能稳住毛利率不降。毛利率的压力主要来自于境内，公司境内毛利率由22年的9.43降到了23年的6.36，下滑幅度也比较大，下滑一方面来自于上游客户的影响，国内的中低端通信终端产品供应过剩，导致了竞争的加剧。另一方面随着产品越来越高阶化，比如400G、800G的产品和高端核心路由产品，单台毛利额高的这类产品毛利率其实会更低一点。海外毛利率提升的主要原因是业务模式，海外更多的是

JDM/ODM的合作，产品的贡献更多，能获取的毛利率更高。同时海外市场的竞争是相对良性的，竞争门槛也比较高，这部分对于毛利率也是一个保护。

最近我们也成立了运营商直营业务部，聚焦于国内和海外的运营商合作。公司希望通过运营商直接的合作，发挥公司在产品上的市场洞察和产品开发的能力以及产品供应的能力，去提升毛利率。同时，公司也在进行内部的降本增效，通过优化组织结构、人才结构以及更加细致的成本管控，降低内部的开支，从而提升公司的盈利能力。

7、北美合作工厂合作方为国内公司还是美国公司？主要向美国哪家公司供货，主要供货什么产品？预计产值如何？

答：北美合作的工厂是美国当地的工厂，主要向美国本土公司供货。主要生产的产品类别是PON、交换机和EAP，其中PON为主，今年的重点是落地，为量产做准备。

8、公司这几年每个每一季度的业绩都很稳定，24年一季度业绩为什么会比较差？

答：今年Q1的整个业绩情况确实比去年同期下滑，主要有几个原因。第一，今年Q1的业务构成较去年的变化，国内业务占比增加，而国内业务质量相对较差，对整体业绩影响比较大。第二，我们在产品上的投入目前并没有减少，包括在海外市场、专项市场也还是在持续投入的，这部分投入的增加，也导致2024年Q1的利润率较2023年同比有所下降。

9、公司现在服务器以及AI服务器的代工业务进展情况？

答：我们一直有跟国内的几大服务器的厂商保持密切的沟通，去年本来是计划从海外开始先开展的。但是这个过程当中遇到了一个问题，因为我们的海外工厂是在越

南，越南又属于在美国所列的D类国家，客户对从购买芯片到持续供应是有一些担忧的。现在我们的规划可能还是从国内先开始，当然海外的合作我们也没有放弃，我们还在做其他方面的评估，比如说第三方的产地。国内的合作我们也在启动，但因为去年美国的限制，AI服务器的需求被打击的很厉害，供应能力还在慢慢恢复。总的来讲，这块的需求就不像没受限前那么多，所以客户在导入服务器的合作伙伴上，节奏是有放缓的。

10、目前公司的产能布局如何？海外产能投产后主要是生产什么产品？

答：目前公司在国内具备生产能力的基地有三个，分别位于深圳坪山、江苏太仓和浙江海宁。海宁生产基地主要生产高端产品，包括中高阶的交换机和核心路由等。坪山和太仓生产基地主要是生产网通终端、数通的交换机、EAP产品和汽车电子、传感器的封测等产品。海外生产基地位于越南海防，主要生产光通信产品、无线产品、企业网的交换机产品、EAP产品等。同时公司还在建立北美的合作工厂，推进落地和量产准备工作。此外，公司也基于客户和市场的需求，在寻求在亚洲的其他生产基地。

11、现在OEM和ODM或者是JDM这几种模式在业务当中的占比是多少？

答：JDM加ODM占比接近50%，OEM加EMS占50%多一点。

12、国内中低端产品的库存达到了什么水平？预计需要多长时间清库存？

答：去年基本都是在消耗库存的阶段，目前大部分应该出得差不多了，但当前主要面临的问题是供大于需。前几年的疫情一方面刺激了市场需求的增加，另一方面物料的阶段短缺又导致市场需求不断增加，所以基本上厂商都

在备货备料去抓住变化带来的需求激增。而当市场需求恢复到正常甚至是下滑后，供需不平衡就比较明显了。

13、能否对一季度的营收做一个简单的拆分？

答：一季度的整体营收按照产品构成来看，与去年相比基本上没有太大变化。主要是国内和海外占比的变化，国内占比有所提升，而海外则因为进入传统淡季，占比下降，因此整体的价差率、毛利率也有所下滑。

14、能否展望二季度三季度四季度的毛利率水平？

答：我们的目标是把毛利率拉回到正常水平，具体措施看，比如业务结构上海外订单的增加、中高端产品的发展等，包括下半年FTTR的出货增加，对我们的毛利率改善都是有帮助的。

15、介绍一下FTTR行业的变化，包括FTTR的出货量和价格变化，以及未来的预测？

答：FTTR产品是最近几年整个固网终端市场非常亮眼的产品，市场去年出货量接近1,200万台，今年预计接近2,000万台，占中国市场的比例差不多接近1/4。FTTR本身的均价也比较高，之前是八九百块，现在价格降下来也有六七百块钱。预计未来的几年市场每年会保持两位数的增长，并且会往海外市场溢出和延伸。

16、能否再介绍一下今年数通的展望，特别是交换机的预期？

答：数通产品是我们重点发展的第二曲线，2024年我们在部分重点客户上会有不错的增长，主要还是聚焦于中高端的交换机和核心路由。

17、能否请您拆分一下数据中心和非数据中心交换机的占比？以及数通业务的毛利率23年为什么提升了？

答：关于数据中心和非数据中心交换机的分类，我们没有做过细化统计，有的产品从应用场景也是共用的。关

于毛利率的上升,2023年的毛利率上升是因为收入核算方式的原因,分母少了毛利率就高了。如果加上这部分收入看,毛利率其实差不多。

18、公司怎么看待市场白盒交换机的需求?公司目前的进展如何?

答:白盒交换机确实是市场很好的增长点,我们有在做专项投入和发展,这也是我们后面几年在交换机领域希望能取得收获的产品。

19、公司连续三年计提了商誉减值,怎么看待闻远收购至今的价值?目前看闻远如果要重新对公司的利润起到预期贡献,预计会是什么时候?

答:我们依然觉得闻远是一家有价值的公司,前两三年计提商誉,第一也是基于财务考虑,觉得闻远的业绩下滑了,我们本着审慎的原则,认为要把商誉计提掉。第二是从5G的预期来看,闻远所在行业的5G进展放缓,包括政府的整个财政投入也受到一定的影响,所以闻远的业绩释放有一定的困难。我们希望商誉提完了以后,闻远也能够轻装上阵。

20、公司怎么看目前的费用率水平,尤其是2023年收入利润承压的情况下。费用率却没有下降,后续有什么措施呢?预计什么时候可以兑现?

答:我们首先会从财务费用考虑,因为现在美金的贷款利率比较高,基本上维持在5.5~6之间。今年的重点一个是精简库存,一个是加大销售的回款周期,从各方面把财务费用降下来,比如尽可能地把美元贷款全部归还,改为人民币贷款,这样财务费用差不多可以降几千万,另外销售费用跟管理费用的控费措施我们也在规划中。

21、去年汽车电子出货最多的产品是哪个产品?是激光雷达吗?往今年看产品端会有什么变化吗?比如整

机产品会有哪些？预计什么时候出货？

答：去年出货量最大的应该是射频类的产品，今年确实会看到激光雷达的出货量会大幅攀升，可能还会增加的品类有域控、车内音响、毫米波雷达等。

22、公司在年报里有提到，今年要往车载光网的方向开拓，能否给我们详细介绍一下？

答：公司一直在探讨汽车新的通讯模式，包括全光网。全光网是一个非常大的改变，所有的车厂都在研究这个事情。但是从商业模式上说，什么时候全光网能够做成什么样的规模，恐怕不是这一两年内的事情，更多的是对自己的研发水平和产品有更新的要求。预计最终要形成销售额或者说最终要成为有规模的产品，大概应该是在2028年到2030年才会有正式的出货。

23、公司在人工智能方面有何动作？是否能够抓住这波机遇？对于公司股价下降是否有市值管理措施？

答：公司在人工智能方面的动作主要是聚焦于主业，参与到整个AI浪潮当中，包括白牌的交换机、AI服务器、数据中心的高端交换机路由器等。另外，公司也在探讨和研究AI在各种终端产品的应用，并在北美寻找合作机会。

至于市值管理，我们认为不能单纯为了市值而做市值，还是要苦练内功，从战略调整到战术落地，相信在不远的将来能够有一个亮眼的表现来回馈投资者。

24、能否分享一下汽车全光网行业，以及公司主要能做什么样的产品？车内的光网关产品是不是与家庭的网关功能相似，但形态有差异？

答：汽车全光网我认为主要分两块，一块是传输，因为传输可能是带宽变宽，带宽更变宽更多又是光纤的问题，跟我们没有太大的关系。第二个就是各个节点上需要大量的光交换，例如刚刚讲的FTTR就其实是ONT跟ONU

	<p>之间的转换。我们认为汽车里可能会有很多的光交换需求，数量级也非常可观。</p> <p>但车内的光交换应用很多标准还没有设立，需要大量的定制和规范，现阶段各个车厂都在探索这条思路是不是可行。汽车里的通讯架构是每个国家都在争的事情，而光是中国非常领先的，所以汽车的全光网大概率会出现，但具体什么时候出现，怎么出现还需要积极参与。</p> <p>产品功能很类似，家庭、企业类的网关产很早就有了，但车上应用很难，车上最难的是温度，需要克服技术难题。</p> <p>25、公司如何保证未来业绩的持续增长，公司产品的行业地位和竞争力如何呢？</p> <p>答：一方面是保持毛利率的稳定甚至有所提升，前面也有提到相关措施。另一方面是要在业务的开源上持续地投入。我们在通信终端领域也耕耘了几十年了，在客户方面，我们在全球大客户、细分龙头客户和运营商直营客户等方面建立了良好的合作关系，有稳健的增长基础。网通业务除了有自己的工厂的，基本上全球前十知名的客户都有覆盖，数通业务在国内的头部客户也有比较好的基础，日韩有不错的突破，北美在突破当中。运营商的直营已经开始，海外区域也建立了一定的先发优势。</p> <p>26、公司近年来股价一直低估，董事高管是否有考虑增持、回购？</p> <p>答：大家可以看到我们今年其实在业绩承压的情况下，现金分红的比例非常高，这也是基于对投资者回报的综合考虑。公司对回购、增持、股权激励等措施都有在进一步评估和研讨，如果后续有落地的话我们也会披露的。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年04月29日