

深圳市菲菱科思通信技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	信诚基金 杨柳青；富国基金 王佳晨；华安基金 介勇虎；睿远基金刘平；安信证券 张真桢；博时基金 肖瑞瑾；博时基金 齐宁；中信建投证券 杨伟松；翎展资本 龙江伟；盈峰资本 张珣；杉树资产 刘金宇
时间	2022年6月9日、6月10日
地点	深圳市宝安区福永街道（福园一路西侧）润恒工业厂区 3 栋深圳市菲菱科思通信技术股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李玉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：请简单介绍下公司基本情况？</p> <p>A1：您好，公司成立于1999年4月，初期主要为华为生产保安单元、配线等通信设备组件产品。2006年，公司开始与法国 LEA 建立业务合作关系，生产分离板、终端分离器等网络设备产品。公司与 LEA 等通信设备公司形成业务合作关系，积累了技术基础、生产管理经验和客户资源，为后期由通信设备组件向网络设备整机产品的拓展奠定了良好基础。</p> <p>2009年，公司开始从事网络设备整机产品的研发和生产，主要从事以太网交换机的生产。2010年，公司通过了新华三（H3C）的合格供应商认证，2011年即实现大批量生产交换机。</p> <p>2012年起，公司与新华三的合作更加紧密，产品范围扩大到交换机、路由器和无线产品等网络设备多系列产品。公司参与新华三供应链的程度也逐渐深入，由简单的代工制造向产品设计、工程开发、原材料采购和管理、生产制造、试验测试及验证等全方位服务升级。同时，公司在产品研发、生产制造、产品质量等方面的能力提升，促使公司能够成功开拓新的客户，逐渐与 S 客户、小米、神州数码、D-Link 等客户建立起稳定的合作关系。随着公司与 S 客户合作的深入，公司于2019年起为其开发了网络设备产品并于2020年开始批量供货，合作开发的产品类别不断增加。</p> <p>目前，公司在国内网络设备制造服务领域具有较强的竞争优势，未来将通过加强研发投入和产品创新、扩大生产能力、提升产品质量等措施实现稳定、持续的增长。</p> <p>Q2：请介绍下公司的核心竞争优势？</p> <p>A2：您好，主要包括以下几个方面：</p> <p>（1）在研发方面，公司多年来专注于网络设备领域，持续加强研发投入与技术积累，不断扩大研发技术团队。在新产品研发方面，公司已具备 40G/100G 高带宽、大容量交换机的开发能力。</p>

(2) 新工艺导入能力和积极建设自动化

公司建立了专门的工艺技术团队和自动化团队,近年来,公司新工艺导入主要包括 7nm 芯片应用、高密度 PCB 集成方案和相应工艺、机柜式数据中心交换机产品和测试平台、测试自动化系统、包装自动化系统的导入等,合计超过 50 余项新工艺导入和应用。

(3) 产品维护创新能力和及时快捷的服务响应

公司产品维护团队由研发技术人员、产品工程人员和售后维保人员共同跨部门组建,建立了完整的“逆向—前端”关联改善流程,同步优化前端设计和选型规范,推动产品方案的优化设计和产品质量改善。

(4) 公司建立了严格的品质管控体系,保证公司产品质量的稳定性。

(5) 公司所处行业的客户具有多品种、小批量、多批次的订单需求,公司凭借多年的行业积累和合作经验,通过高效的生产制造体系实现快速响应。

(6) 公司目前实施“大客户”策略,通过了国内主要网络设备品牌商的供应商认证,下游客户覆盖较高的终端市场份额,且公司与客户的合作模式具有较强的黏性,具备长期稳定合作的基础。

(7) 企业级网络设备具有应用场景复杂、规格型号多、端口组合类型多等特点,公司拥有企业级网络设备制造服务商的经营管理优势。

(8) 长期稳定的供应商合作体系。

Q3: 请问生产经营场所全部是租赁吗?

A3: 您好,截至目前,公司生产经营场所全部为租赁所得。

Q4: 请问公司与客户的合作模式为?

A4: 您好,公司目前主要产品为交换机、路由器及无线产品,公司实施大客户战略。公司所处行业为网络通信设备行业,市场呈现寡头垄断特征,公司主要客户为新华三、S 客户、神州数码、浪潮思科等,合作主要方式有 ODM/OEM。

Q5: 请问带管理交换机和无管理交换机有什么区别?

A5: 您好,带管理的交换机就是可以通过串口对交换机进行配置,适应的场景会比较多。可以根据需要调整数据传输的方式,比如可以控制某些端口和其他的端口隔离,但是和另外端口又能通讯;无管理交换机,业务端口一般都是默认配置,无法根据实际业务需求进行端口划分,也没有其他的复杂的功能,一般是接上就可以和所有端口通讯,在很多场景下不适用。

Q6: 请介绍公司毛利率情况?

A6: 您好,最近三年公司主营业务毛利率分别为 14.21%、14.35%和 16.11%。公司 2019 年度的主营业务毛利率处于正常水平,2020 年度的主营业务毛利率与 2019 年度基本持平,2021 年度的主营业务毛利率小幅提高。主要原因为随着公司经营规模的持续扩张,公司在技术方案创新、生产管理、物料管控、管理 IT 化、生产自动化等方面均取得了有效提升,保证了收入和盈利的双重增长。

	<p>Q7: 请介绍一下公司的客供料-非结算方式?</p> <p>A7: 您好, 该合作方式具有合理的商业背景, 符合双方的商业利益和长期合作预期。公司合作的客户主要为通信设备行业的知名企业, 一方面, 在合作初期他们在网络设备市场上的优势地位使其对于上游原材料具备较强的议价能力, 其直接采购可以降低原材料成本、保障质量与供货速度; 从公司方面考虑, 业务合作初期采取客供料的方式能够在保障质量、供货和成本的基础上更快、更好地扩大业务规模, “客供料-非结算方式”也可以有效降低公司自行采购原材料相应带来的资金压力和库存压力, 以及电子行业原材料市场价格波动带来的财务风险。这种合作方式是全球电子制造业 ODM/OEM 模式下常见的一种合作方式。</p> <p>Q8: 请问公司应收账款周转率情况?</p> <p>A8: 您好, 公司最近三年的应收账款周转率分别为 8.04、9.21 和 7.69, 保持基本稳定, 各年度之间也略有波动, 主要原因为: 公司的客户基本为全球化的网络设备品牌商, 具有付款周期相对较短、资金实力较强、付款意愿较强等特点, 公司每月均及时开展与客户的对账、开票和应收账款催收等工作, 因此公司应收账款周转率保持在较好水平。</p> <p>Q9: 请问设立海宁募投项目的目的是什么?</p> <p>A9: 您好, 从行业的发展前景来看, 5G 的部署推进加速了云服务提供商网络内部、跨数据中心以及边缘流量和数据的迅速增长, 要求网络传输速率必须更快, 以满足业务对带宽的需求。根据 Dell’Oro 的数据中心交换机五年预测报告, 到 2024 年约 30% 的数据中心交换机端口的速率将达到 400G 甚至更高。“海宁中高端交换机生产线建设项目”拟新建高端交换机生产线, 丰富和拓展公司交换机产品型号, 同时有利于实现公司战略规划布局, 贴近核心客户提供配套服务, 保持与核心客户的稳定合作关系。未来, 传输速率更高的中高端交换机将具有良好的市场空间, 为海宁募投项目产能消化奠定市场基础。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 6 月 10 日