

证券代码：601231

证券简称：环旭电子

转债代码：113045

转债简称：环旭转债

环旭电子股份有限公司

2022 年第三季度业绩说明会活动记录

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
时间	2022 年 11 月 17 日
地点	同顺路演平台 https://board.10jqka.com.cn/ir
上市公司 参会人员	史金鹏（董事会秘书）、刘丹阳（财务总监）
业绩说明会文字互动环节记录	【公司介绍】 环旭电子是一家经历了 40 多年发展历史的企业，1976 年在中国台湾设立，公司 2012 年在上海 A 股主板上市，2014 年通过非公开发行的方式募集资金 20 亿元，投资系统级 SiP 模组。公司现在已经发展成为 SiP 模组全球领先的企业。公司 2020 年完成了对欧洲第二大 EMS 公司法国飞旭集团的并购，也是公司发展历史上一个新的里程碑。2021 年 3 月份，公司完成了 34.5 亿人民币可转债的发行和上市，所募集的资金主要用于公司 SiP 模组盛夏厂、SiP 模组海外越南厂及惠州工厂的投资。 顺应全球化需求、在地化服务的发展趋势，2018 年，环旭电子启动了全球化的布局，通过投资和并购，目前已经在欧洲、亚洲、非洲、北美洲设立了 28 个生产据点，其中有 11 个生产据点具有 ISO/IATF16949 车电业务认证资格。截至目前，公司全球员工总数超过 2.4 万人。 从公司产品类别来看，无线通讯、消费电子的产品仍然占到公司营收的大部分。无线通讯类产品中，公司主要有 WiFi、UWB、5G 毫米波以及指纹辨识等智能手机 SiP 模组。消费电子

	子领域主要包括智能手表、TWS 耳机等穿戴装置的 SiP 模组。此外，在工业电子、医疗电子、电脑、存储以及汽车电子都有较强的产品和业务布局。从营收比重上看，工业类和医疗电子类占比 13%，存储和电脑占 10%，车电部分占 7%。从发展趋势来看，未来汽车电子的业务占比会有比较快的提高。 公司的模组化业务和车电业务有望会成为推动公司持续增长的驱动引擎。在模组化业务方面，公司会持续巩固在大客户业务中的领先优势，同时加大研发投入，抓住关键新客户/新业务，在迎接通讯技术迭代的模组化需求爆发的过程中，相信公司将迎来更快的成长机遇。 此外，公司也将深耕智能穿戴、AR/VR 模组化应用，旨在能够收获更多的全球科技巨头企业相关的智能穿戴产品的订单，实现公司 SiP 模组业务的多元化，呈现“百花齐放”的局面。 在汽车电子方面，将围绕电动化、智能化、网联化的发展趋势进行合理布局，公司选择和电动化相关的 Power module 和 Powertrain 作为重点投资的方向，锁定海外的优质客户，在 OE 车厂和 Tier1 厂商方面均衡发展。 公司的愿景是成为全球电子设计服务最靠谱的厂商，围绕着模组化、全球化、多元化的发展策略，成为全球行业内更领先的龙头企业。 在公司治理和 ESG 方面，公司也取得了不少荣誉和奖项，公司非常重视和投资者沟通，重视信息披露的质量。2017-2021 年，公司连续 5 年取得上海证券交易所信息披露的 A 类评级。在 ESG 方面，我们也取得了晨星、标普、MSCI 等机构的优秀评级。公司将在信息披露、公司治理、ESG 方面持续努力。 【财务情况介绍】 公司近年营业收入持续成长，自 2019 年到 2021 年营业收入年度复合增长率达 21.9%。 公司 2022 年前三季度克服了疫情及原物料短缺的影响，实现营业收入 495.30 亿元，特别是 2022 年第三季度实现营业收入 205.90 亿元，同比增长 44.54%，远超原定经营目标（营业收入同比增长 25%~30%），并创下了营业收入单季新高。2022 年第四季度及全年经营目标：第四季单季营业收入同比增长 8%以上，预计全年营业收入同比增长将超过 25%。 2022 年前三季度产品别营收占比为：通讯类产品占比为 37%，消费电子占比为 31%，电脑及存储类产品占比为 11%，工业类产品占比为 13%，汽车电子类产品 7%，医疗电子类产品占比为 0.2%。汽车电子类产品由于同比增加超过 50%，占比明显提升。营收结构中通讯类产
--	---

	品及消费电子类产品仍占较大比重。未来公司将持续加大投入汽车电子领域，其有望成为未来重要的营业收入增长驱动力。 2022 年前三季度营业毛利 51.0 亿元，金额已接近去年全年水平，营业毛利率为 10.3%。前三季度实现净利润 21.7 亿元，同比增幅高达 93.6%，净利率 4.4%。前三季度 EBITDA 有 33.7 亿元，已超过去年全年水平。第三季单季实现营业毛利率为 10.8%，由于毛利率提高及期间费用率降低，第三季度单季净利率为 5.28%，创下了近几年单季净利率的新高。 2022 年前三季度非经营性因素影响有：收购飞旭的资产溢价 PPA 摊销。2022 年前三季度对净利率影响为 2,957 万，影响净利率 0.06 个百分点，今年的影响较去年同期有所减少。其他方面，第二季度增加的应对疫情的额外成本约 4,000 万左右；前三季度估列了搬迁惠州厂的额外成本，约 7,000 万；第三季度，深圳厂为城市更新计提厂房的资产减损 4,409 万及台湾旧厂房拆除改建计提了厂房资产减损 576 万。排除上述非经营性因素，2022 年前三季度毛利率可达 10.5%，净利率可达 4.8%。 预计今年第四季度单季营业利润率与上半年平均水平相当。预计今年全年度营业利润率将超过 2021 年下半年旺季水平。 公司期间费用管控持续显现成效。自 2019 年到 2021 年，销售、管理、研发及财务等期间费用占营业收入的比率持续下降，由 6.4%下降到 5.4%。各项费用当中，销售费用维持平稳。管理费用主要为随营收及获利成长增加相关人事和激励费用，今年还包含增加的防疫费用及搬迁惠州厂增加费用。研发费用占比较大，作为一家高科技公司，公司将持续维持营业收入 3%水平的研发投入。财务费用今年前三季度大幅下降，主要因获得较多的兑换收益，使得在市场借款利率上升及估列较多可转债利息的情况下，财务费用仍然大幅减少。 资金方面，公司货币资金持续维持在 60 亿元以上水平，足以支持公司当前较大的经营规模。现金周转天数有所增加，主要因前三季度全球供应链紧张情况下，存货周转天数增加，应付帐款天数缩短所致。经营活动的现金流量净额 2022 年前三季度为净流入 11.7 亿，较去年净流出 11 亿的情形，经营活动现金流有较大改善。 投资活动的现金流量净额，主要为支付固定资产投资，2022 年前三季度为净流出，固定资产相关的投资是 12.2 亿，去年为 14.9 亿，2020 年金额较大，主要是因为收购飞旭，有较大的流出。筹资活动的现金流量净额 2022 年前三季度为净流入 2.28 亿，较去年全年净流入 23.9 亿减少，主要因去年有可转换公司债发行所致。 因前三季度获利表现优异，使得年化总资产收益率为 7.9%，年化净资产收益率为 20.8%，
--	--

	有明显提升。自 2019 年到 2021 年年化总资产收益率年度复合增长率为 7.7%，年化净资产收益率年度复合增长率达 17.6%。第三季末，公司所有者权益 148 亿元，负债率仅小幅增加，主要因营运成长需求增加短期借款。 公司上市以来营收获利保持持续增长趋势，特别是近年来增速提升。公司上市以来平均分红率高达 32.6%，2020 年分红率甚至高达 63%，累计已派发现金分红 38.5 亿。公司未来将维持稳定的现金分红政策，现金分红不低于年度合并净利润的 30%。 除分红外，公司会视市场情况及公司估值持续推出股票回购方案。2019 年运用资金约 1.55 亿元进行回购，2021 年回购总金额约 2.48 亿元，均已完成。2022 年继续推出新的回购方案，以 1-1.5 亿元进行回购，截至目前已运用资金约 1.04 亿元。 【问题】近期，市场预期智能手机出货量下调，公司第四季度业绩目标是否能够达成？ 【回答】公司在今年三季度业绩快报中披露了第四季度的经营目标：预计 2022 年第四季度营业收入同比增长超过 8%，单季营业利润率与上半年平均水平相当。 公司服务的大客户是最强势的智能手机品牌，根据市场调研机构 Canalys 发布的报告，今年第三季度，全球手机出货量同比下降，市场份额达到 18%、排名第二的大客户，手机售价虽然较高，但却是唯一在市场份额排名前五的手机厂商中实现正向成长的品牌。公司和消费电子相关的产品，主要是 SiP 模组，主要供货给 A 客户，一直保持优势市场份额。因此，环旭电子受通胀压力造成的消费电子需求下滑影响非常有限，公司对完成 2022 年第四季度的经营目标有信心。 【问题】能否介绍一下，公司在 SiP 业务的竞争力？ 【回答】环旭电子在微小化模块和 SiP 模组方面，已经有超过 10 年的研发和量产的经验。环旭电子从 2010 年就已经开始在做 WiFi 的微小化模块，早期使用的是金属盖的封装，后来发展到塑封、隔间屏蔽以及表面溅镀等后端制程。公司的 SiP 模组目前已经广泛应用于大客户的手机、手表、耳机、平板、笔记本电脑、智能音箱等产品，涉及到 Wi-Fi、UWB、5G 毫米波等通讯模块，包括还有最先进的智能手表以及 TWS 耳机等高集成度的 All-in-one 的 SiP 模组。 SiP 模组技术实际上是在后摩尔时代，提高微小化电子系统的功能集成度必须要用到的技术。能够非常好的满足手机、穿戴、AR/VR 等设备对轻薄短小、低功耗、高可靠性的要求。
--	---

	当前，全球的科技龙头厂商都在积极的发展自有品牌的智能硬件，对科技巨头厂商而言，拥有自己的智能硬件入口非常重要。 环旭电子目前是 SiP 模组制造的全球领先厂商，SiP 业务的竞争力可以简单概括为以下几点： 第一，环旭电子拥有领先业界的制程能力。公司可以在 SiP 模组这种高集成度和微小化的设计关键技术上持续突破新的工艺、新的制程，在高密度的 SMT 技术方面，我们可以持续保持领先，这些都是对环旭电子非常重要的，这也是我们的核心竞争力。 第二，在目前所有的竞争厂商当中，环旭电子的 SiP 模组出货量是占有领先优势的，超过我们的竞争厂商。在出货的经济规模和有竞争力的解决方案上，这些竞争厂商赶超环旭电子的水平不容易。 第三，公司在微小化和模组化技术方面，发展了很多的研发能力，像在射频相关的 SiP 模组产品上，公司研发能力尤其突出。像刚刚提到 WiFi、UWB、5G 毫米波模块，类似的射频 SiP 模组，公司都是佼佼者。 因此，面对下一代的通讯技术，像 WiFi6E、WiFi7、5G 毫米波、6G 以及卫星通讯等，这些未来的新技术，相信能够引爆 SiP 模组在智能手机上更广泛的应用，尤其是在安卓的智能手机上，这将带来很大的需求增量。 【问题】公司为什么会把 Powertrain 和 Power module 作为车电业务的发展重点？有什么样的业务目标吗？ 【回答】现在汽车发展主要趋势是电动化、智能化、网联化。尤其是在电动化层面上，这是目前最重要的一个发展趋势。 第一，环旭电子过去在 Power train 的产品上有整流器、稳压器相关的量产经验，围绕电动化的 Powertrain 和 Power module，有较为扎实的基础。 第二，在功率模组方面，从上游的芯片厂商到 Tier1 以及整车厂，公司可以提供垂直一体化的专业代工服务。 第三，在第三代化合物半导体，像碳化硅、氮化镓的应用方面，公司已经有比较深的布局，碳化硅的产品明年就会量产出货，氮化镓的相关产品也已经有了前瞻性的布局。公司在去年年底还投资了加拿大的氮化镓系统公司，这是一家在车电领域应用氮化镓芯片非常领先的厂商。公司凭借现在的业务布局、产业链优势以及产业链的资源，可以更好服务客户。
--	---

	未来车电业务将是公司增长最快的业务板块。今年预计车电业务占整个公司的营收比重为 7%左右，这个比重相信未来会提高到 10%以上。其中 Powertrain 和 Power module 作为发展重点，希望到 2025 年的时候，Powertrain 和 Power module 的营收能够占到车电总营收的一半以上。 【问题】公司近年研发投入较高，请问有什么样的成果？对公司应对市场竞争有什么帮助吗？ 【回答】2021 年公司研发费用差不多占公司营收的 3%，相比 2020 年，这一比重下降了约 0.3 个百分点，这主要是由于公司整体营业规模的成长，研发费用也体现出一定的规模优势。 在研发投入上，比较重要的领域是以下三个方面： 第一，SiP 模组制程研发。公司是 SiP 模组全球领导厂商，SiP 模组的营收约占公司总营收的 60%，每年在 SiP 的制程开发、配合客户需求的新产品开发以及 NPI 量产导入方面，投入较大。 第二，工业类产品方面。工业类产品占公司总营收 13%，工业类产品超过 50%是以 JDM 模式服务客户，需要与客户共同研发。因此，在产品研发、验证、小批量生产方面的研发投入较大。 第三，汽车电子方面。当前，公司持续加大 Powertrain 和 Power module 的投入，今年 IGBT 模组已经量产，明年会量产碳化硅的模组，未来还陆续会有氮化镓相关的模块。在 Powertrain 相关的电驱、DC-DC、车载充电器、电源管理、高压配电盒、电子泵等产品上公司都在量产出货。2022 年 Powertrain 相关的营收已经突破 1 亿美金，未来仍将保持较快成长。 以上三个方面，都是公司未来业务成长的核心方向。目前我们投入的研发对于巩固公司在这些领域中的优势，具有非常重要和积极的作用。 【问题】请问公司大客户以外的 SiP 主要有哪些产品？ 【回答】目前大客户以外的模组化产品，营收规模今年预计会超过 4 亿美金。其中占比较大的是 WiFi 6E 模组。其他产品，诸如智能手环、智能手表、智能音箱等产品相关的 SiP 模组，公司均有量产出货。在 AR/VR 领域，公司 WiFi 6E 模组有少量收入，公司也在配合客户研发集成度更高的用于 AR/VR 的 SiP 模组。
--	--

	【问题】请问公司的财务共享中心建设情况如何？ 【回答】通过财务共享中心，可以有效整合重复的财务工作，进行标准化作业，不需要在每个地方都配备人力，可以更有效的提升效率，把财务成本降低，同时提高财务的附加值。 今年是环旭财务共享中心的元年，财务共享中心整体的规划会分为三大部分： 第一，2022-2023 年，以区域化先行，会把一些传统的交易标准化，主要是在大陆地区，包括上海、惠州、昆山等地的功能交易都会整合在一起，提升效率、降低成本。同时通过初步的共享中心，进行公司财务作业标准化。今年我们的目标是在上海和昆山，明年上半年会开始思考把惠州和台湾的相关的作业导入。未来希望探究整合欧洲和北美地区，以减少当地的人力成本。 第二，到 2025、2026 年，公司希望能够在全球推行，甚至把其他的功能也整合到共享中心，如人力资源、全球经营分析的功能都能整合进来，为管理层做好决策提供更好的助力。 第三，在 2027 年以后，完成共享中心搭建，能够成为一个更数据化、自动化的管理资讯获取平台，有很多管理报表也可以通过这个平台产出。 【问题】公司服务哪些新能源车的客户？ 【回答】公司目前 Powertrain 和 Power module 的产品，服务上游半导体芯片厂商，也服务于 Tier1 和整车厂。上游 IC 类厂商比较有代表性的有英飞凌、Wolf speed、日立等，Tier1 的厂商像麦格纳、博格华纳等，整车厂像北美的 Rivian、Lucid Motors 等。公司今年在上证路演中心举办的半年度业绩说明会上，公司总经理魏镇炎先生针对汽车电子业务有一个专门的介绍，有关于车电业务更多的资料，欢迎投资者到公司网站上下载查阅。 【问题】请问公司的功率模组未来是否应用到光伏、风电领域？ 【回答】当前来看，公司的功率模组主要是用在车上，针对汽车高功率，对稳定性、可靠性要求比较高的特点来进行产品的研发制造。光伏和风电领域用到的功率模组对高频和能量转换损耗要求比较高，两者在产品特点上有差异。公司生产的功率模组目前主要应用在汽车领域，相信未来在工业领域，对于稳定性、可靠性要求比较高的应用领域，会有更多应用的机会。 【问题】人民币对美元贬值，今年全年会影响公司多少业绩？
--	---

	【回答】公司目前涉及到的币种除了人民币之外还有美金、新台币、欧元等。汇率波动主要影响的还是美金兑人民币和台币的部分，特别是公司主要的交易是以美金来计价，再换算成人民币。今年以来，第一季度汇率对公司的影响呈现负面影响。但是从第二季度以来，美金大幅度升值，特别是九月底升值幅度更高，一举超过 7。 汇率变动对第二季度单季在毛利率方面的贡献，以第二季度当季平均汇率和去年第二季度来做同比的比较，正贡献大概是 0.18 个百分点，对净利正贡献了 0.35 个百分点。第三季度随着 9 月份美金升值幅度更大，对毛利率有 0.26 个百分点的正贡献，对净利润有 0.56 个百分点的正贡献。 除此之外，公司会针对一些外币持有的资产和负债进行操作，因为它需要有定期的评价，会影响报表的损益。今年以来这部分的操作相当不错，体现在财务费用部分，加上其他的避险，包含账面金融资产部分，贡献营业利润超过 1 亿。 【问题】公司惠州厂有什么样的业务规划？ 【回答】惠州厂今年已经正常投产，预计今年年底、明年年初会完成搬迁。 新建的惠州厂是按照智能工厂要求建设的，它的装备水平、生产效率、规划产能都优于深圳厂现有水平，前期主要是承接深圳厂现有的视讯产品、电子智能产品以及系统组装业务，后期将逐步承接其他新增的业务，也会扩建新的产线。 未来，一方面是满足客户的需求成长和产品更新迭代的需求，另一方面也会打造一个生产效率更高、更加智能化的生产运营的体系。原本深圳厂的位置也会进行城市更新改造，公司计划是在深圳建设一个围绕着芯片设计、封装测试、产品研发到规模化量产制造的一个研发产业园。这样公司在华南地区深圳产业园和惠州生产据点能够在人才、产品研发、客户拓展、品牌运营层面形成更好的一个互动，夯实公司在华南地区的业务布局，也为华南的发展奠定更好的基础。 【问题】郑州富士康由于疫情造成的产能下降，是否会影响公司的手机相关 SiP 后续的生产出货安排？ 【回答】目前看到富士康的郑州工厂在政府的协调和帮助下持续恢复产能。对公司 11 月份的 WiFi、UWB 模组出货量会有一点影响，但预计影响不大。受到影响的部分，预计在 12 月份是有机会有能够补回来。客户也在调整郑州基地之外，其他厂商比如和硕、富士康深圳基地的
--	--

	组装产能。所以。郑州富士康出现的产能下降问题对第四季度营收影响较小。 【问题】公司收购法国飞旭后，给公司带来了哪些改变？后续还有哪些收购计划？ 【回答】完成对法国飞旭的收购，对环旭的发展是一个里程碑事件。通过收购法国飞旭，使得公司很快在欧洲拥有制造据点体系，并拿到了相当份额的业务。目前公司在全球的四大大洲已经有 28 个生产据点，最新一个是在台湾投资兴建的南岗二厂。全球化的生产布局，能够更好地满足公司现有欧美客户在地化生产交付的需求。 在过去一年中，公司在财务、IT、供应链以及全球行销方面，跟法国飞旭积极在进行整合，也实现了增加业务、降低成本和资源共享的作用。在汽车电子和工业类产品领域，实现了很好的协同。相信飞旭将来会与环旭的业务体系有更加深入的融合，可以发挥更好的协同作用。将来我们在财务报表披露层面上，也会将飞旭完全融入环旭的运营体系，分成中国大陆、亚太（不含中国大陆）、欧洲以及北美四大区域来进行披露。 未来其他的投资和收购，公司也在重点发展的业务领域积极进行准备。尤其微小化模组业务、汽车电子、功率器件、工业电子甚至是医疗方面，都在积极寻找合适的投资标的。去年 7 月份，公司启动了企业创投（CVC）投资，投资了加拿大氮化镓系统公司、WiFi 6E 芯片设计公司以及 ICT 产业基金等。并购投资之外，公司透过企业创投在所从事业务的产业生态上，发展更多的资源渠道，让外部的新产品、新技术以及业务发展渠道与环旭的发展更好的协同，更好的进行产业生态布局。 【问题】WiFi7 的普及，公司是否会受益？ 【回答】当前市场的路由器，大部分都开始用到 WiFi 6 了，在 IoT 领域中，WiFi 4、WiFi 5 的技术也都在使用。我们看到 WiFi 7 相关的技术研发和产品推出的进度是比较快的。今年四月份，博通发布了首款 WiFi 7 的 SoC，最近 TP-Link 也推出了全球首款 WiFi 7 路由器，可以支持更多的频段同时工作，以更大的信道、更高的吞吐量来服务更多设备的接入。相信 WiFi 7 未来会在服务于设备终端智能的领域发挥更大的作用。 就 WiFi 7 技术普及预期看，预计在 2024 年下半年，智能手机有望导入 WiFi 7 相关的模块。届时，不仅现在 iOS 系统的手机，还有安卓系统的手机，都会开始应用 SiP 模组方案，这也使得未来 SiP 模组的使用量会有比较大幅度的成长潜力。现在智能手机中安卓手机仍占大部分市场，对环旭电子而言，是通讯模块方面非常大的业务机会。
--	---

	除了 WiFi 7，相信未来在毫米波天线模块上，无论是 5G 还是 6G，应该也是 SiP 模组的应用领域。 【问题】近期有厂商被大客户移除供应链或砍单，请问公司未来是否面临此类风险？如何巩固在大客户供应链的地位？ 【回答】环旭电子服务大客户的产品主要是用于智能手机、手表和耳机的 SiP 模组，我们提供的是关键部件，并没有涉及到产品的系统组装。所以目前产业链上发生的事情，对环旭电子没有影响。 作为供应商，需要做的是按照客户合约做好质量控制和及时交付。大客户能够带来的业务体量大，在物料周转、资金支付以及产品生态的影响力都是很强的，通常服务大客户的供应商都有不错的收益。同时也要认识到，在客户结构上，仅仅依赖单一客户的确也存在风险，供应链上的公司也需要积极发展多元化的客户，或者发展其他品类的产品，尽量减少对单一客户、单一产品领域的依赖，这样会使得在运营上更加稳健。 对环旭电子而言，近年通过积极的全球化布局，透过在 EMS 领域的并购来实现全球化运营的同时，也能够更好的实现多元化。在 SiP 领域中，除了认真服务好大客户业务之外，公司也在积极与关键潜在客户之间加强合作，最近两年也看到了积极成效，相信后续随着 SiP 模组使用领域的推广，将为环旭后续 SiP 业务成长带来比较强的支撑。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 17 日