

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：2022-02

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	民生证券 马天谕；招商证券 李哲瀚；民生加银 孙金成；建信基金 左远明；大成基金 于威业；大成基金 黄海昕；申万宏源证券 李军辉；真科基金 曾维江；高铂投资 马飞跃；融通基金 杨冷枫；明亚基金 陈思雯；赛硕基金 杨辉
时间	2022 年 6 月 15 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 style="text-align: center;">各位好，欢迎大家的到来，感谢对菲菱科思的关注！</p> <p>公司成立于 1999 年 4 月，主营业务为网络设备的研发、生产和销售，以 ODM/OEM 模式与网络设备品牌商进行合作，主要客户有新华三、S 客户、神州数码、D-Link、星网锐捷等，为其提供交换机、路由器及无线产品、通信设备组件等产品的研发和制造服务。公司产品定位于企业级网络设备市场，兼顾消费级市场，广泛应用于运营商、政府、金融、教育、能源、电力、交通、中小企业、医院等以及个人消费市场等诸多领域。</p> <p>公司建立健全了严格的质量管控等管理体系，并通过 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、ISO45001 职业健康安全管理体系、ISO27001 信息安全管理体系、QC080000 有害物质过程管理体系及两化融合管理体系。公司产品能够满足欧盟 RoHS 指令要求，并取得了进入欧盟、北美等发达国家和地区销售的资格。</p> <p>公司紧跟网络通信设备行业的技术发展趋势，不断提升自主研发和设计能力，能够自主完成产品的结构设计和硬件设计，并具备系统软件、驱动程序及应用程序的开发能力。在以太网交换机领域，公司已具备 40G/100G 高带宽、大容量交换机的开发能力，成功研发了高背带容量插卡式核心交换机的业务板、核心板。</p>

Q1: 请问 F5G 和 5G 的区别是?

A1: 您好, F5G 主要的关键技术是 10G PON、Wi-Fi6、200G/400G、OXC-OTN 等固定网络技术; 5G 是第五代移动通信技术, 两者是互不隶属, 但在实际应用中互相补充。

Q2: 请介绍下公司的竞争优势?

A2: 您好, 公司主要以 ODM/JDM 方式与下游品牌商合作, 高度重视研发创新能力和对外市场开拓, 在技术积累、工程工艺、自动化开发、品质管控、物料管控、响应快速等方面形成了自己的独特优势。

此外, 公司制造与管理信息化集成程度高, 打造了 MES 系统, SAP 系统, SRM 系统、APS 系统、RDM 系统、OA 及 HR 等系统, 正在规划实施 PLM 和 WMS 系统, 公司非常重视管理的 IT 化建设。

Q3: 请问公司芯片的采购方式为?

A3: 您好, 公司芯片采购渠道主要有自采、品牌商供应、客供料等方式, 贸易摩擦对公司所处的交换机行业影响相对较小, 随着国内积极布局 and 大力发展半导体行业, 部分国产化替代方案应运而生。

Q4: 请问公司考虑产业并购吗?

A4: 您好, 企业发展主要为内生式增长和外延式并购等方式, 公司实施积极稳健的经营策略, 对于并购企业的目标管理、产业链贯通、协同效应、管理团队、企业文化的融合以及最大化实现经济效益是投资并购后重点考虑的因素, 任何对公司有利的决策都会按照法规和内控要求审慎评估实施。

Q5: 请问公司的生产模式为?

A5: 您好, 公司的生产采取“以销定产”的模式, 生产组织形式为“多品种、小批量、多批次”, 产品类别、系列、型号较多。

Q6: 请问公司目前产能利用率情况?

A6: 您好, 公司的交换机、路由器和无线产品具有多品种、小批量、多批次的特点, 因此在生产过程中要根据不同的生产订单经常更换 SMT/DIP 设备和人员的具体配置以生产不同型号的产品, 目前公司的产能利用率在 90%以上。

Q7: 请问公司主要在手订单情况?

A7: 您好, 公司随着主营业务持续快速增长, 目前在手订单充足。截至 2021 年 12 月 31 日, 公司对主要客户新华三、S 客户的在手订单金额分别为 15.39 亿元、13.21 亿元, 合计超过公司 2021 年度的营业收入 22.08 亿元, 且新开发产品名的数量也同比增加, 为 2022 年度及以后的经营业绩提供了保障。但由于近年来国际局势错综复杂, 影响经济活动的因素众多且变化频繁, 公司也会受这些不确定性因素的影响。

	<p>Q8: 请问公司产品定价方式为? A8: 您好, 主要为成本加成方式。</p> <p>Q9: 公司如何提高毛利率? A9: 您好, 近年来公司毛利率水平相对稳定, 公司管理团队在经营过程中, 也比较关注公司的净利润率和净资产收益率水平, 作为内部管理的重要考核指标。</p> <p>公司交换机毛利率的影响因素主要有: (1) 公司作为网络设备品牌商的产品制造服务商, 交换机的销售价格在考虑直接材料成本的基础上, 结合产品技术含量、工艺复杂程度、订单数量等因素综合确定。(2) 网络设备品牌商出于长期合作的需求, 在稳定供应的前提下愿意给制造服务商稳定的产品盈利水平, 保证其可持续发展。(3) 交换机产品的型号众多, 不同型号的交换机在端口速率、管理层数、端口数量等方面差异较大, 因此产品售价和毛利率也不同, 一般情况下端口速率高、管理层数多及端口数量多的产品售价高。</p> <p>公司会持续扩大经营规模, 加大研发投入和自动化建设, 加强内控管理, 提高工艺制造水平, 扩充市场份额, 积极提高公司盈利水平。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 6 月 15 日