

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：2024-002

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 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	Point72 Joe Qin; 百嘉基金 黄艺明; 北京永瑞私募基金 武雪原; 北京源乐晟资产代表; 传奇投资 黄成略; 富国基金 周宗舟; 工银理财 胡雨辰; 广东天辰元信私募基金 揭鹏炜; 广发证券 刘子骋; 国华兴益保险资产 王霆; 海南新物种私募基金 刘霞; 杭州红骅投资 罗世嘉; 杭银理财 曹祥; 汇丰晋信基金 范坤祥 李凡; 交银施罗德基金 梁简泓; 景顺长城基金 王勇; 宁波数法私募基金 厉冰; 宁银理财 徐云浩; 三井住友德思资产 sharon; 山西证券 薛昊天; 上海丹羿投资 葛颂; 上海筌筌资产 郑峰; 上海禧弘私募基金 杨莹; 上海仙人掌私募基金 彭柳萌; 上银基金 颜枫; 深圳宏鼎财富 李小斌; 天风证券 袁昊 巩方舟; 天时开元基金 郑晓明; 西部利得基金 吴畏; 溪牛投资 何欣; 新华基金 赵强; 招商证券 孙嘉擎; 浙江米仓资产 管晶鑫; 浙江臻远投资 甘成府
时间	2024年4月26日
地点	深圳市宝安区福海街道高新开发区建安路德的工业园A栋二楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：李玉 证券事务代表：刘焕明 证券事务专员：刘慈华

投资者关系活动  
主要内容介绍

公司坚持“目标、结果、协作、进取”的企业文化观，通过 ODM（含 JDM）和 OEM 模式对网络通信设备及汽车品牌商提供服务，主要模式为 ODM 方式。公司凭借在通信行业多年的积累和模式创新，具备提供产品设计、工程开发、原材料采购和管理、生产制造、试验测试验证等全方位解决方案的能力，满足网络设备客户多品种、多批次、高质量、性价比高的产品制造服务需求以及汽车电子产品的定制化需求。

**业务发展背景：**随着大数据、人工智能、云计算以及万物互联的趋势加速发展，算力、网络、云端等发展融合对交换机、路由、网关智能传输提出更加高速高效通信的要求。公司紧跟网络通信设备行业及汽车电子行业的技术发展趋势，不断提升自主研发和设计能力。在新业务方面，继续深耕中高端交换机，积极发展汽车通信电子产品业务，扩展了工业控制和边缘计算场景需求的新一代 TSN 工业交换、多速率交换机及万兆上行交换机等产品类别；在产品方案方面，深度扩展国产方案交换机、安全防火墙、IOT 网关等业务；在中高端数据中心交换机产品部分，在 2.0T/8.0T 上迭代 12.8T 等产品形态，扩展了基于国产 CPU 的 COM-E 模块；在上述各个领域均取得了一定的自主研发创新成果。

伴随万物互联的趋势进一步加速，海内外物联网行业发展迅速，进而对高效通信及大带宽的算力基础设施提出更高要求。物联网是万物数字化的首要基础，数字化经济不断将人、机、物往智能、互联、协同、实时交互方向推进，万物互联的态势催生海量数据，频繁的数据交互、传递、联通、训练、计算和推理增加了相互互联网中的网络设备接入数量的诉求，有利于培育网络设备应用场景新的增长点以及拓展更大的市场增长空间。

**经营业绩和财务状况：**2023 年度，公司营业收入约为 20.75 亿元，归属于上市公司股东的净利润为约为 1.44 亿元；截至 2023 年末，公司总资产约为 23.61 亿元，归属于上市公司股东的净资产约为 16.71 亿元，净资产同比增长 5.76%；货币资金约为 10.05 亿元；经营活动产生的现金流量净额约为 2.38 亿元。2023 年度由于外部宏观经济和行业下行的影响，公司 2023 年度营业收入和净利润同比均有所下降，但毛利率有所上升，公司净资产保持增长。

2024 年第一季度，公司营业收入约为 4.07 亿元，归属于上市公司股东净利润约为 3,419.24 万元；经营活动产生的现金流量净额约为 1.81 亿元，同比增长 342.17%，保持较好的现金流量。从整体上来看公司 2024 年第一季度营业收入和净利润同比均有所下降，主要是公司与主要客户的合作模式发生变化及受春节期间供应链配合和人员培训周期等因素影响。今年以来，公司也快速适应外部复杂多变的市场环境，不断修炼内功，提高运营效率，盈利能力有望得到改善。

2024 年虽然充满各种挑战和未知，但公司对 2024 年公司业务发展

要“提质提量”的决心坚定无比，公司始终敬畏市场，尊重产业变革，适应新技术的更新迭代，只有不断接受新事物、拥抱时代变化，勇敢接纳，积极改变才能勇立潮头。

**Q1: 请介绍公司对所处行业未来的发展展望？**

**A1:** 您好，公司在网络设备及汽车通信电子业务方面，为国内外知名品牌商提供全方位的开发设计、制造及销售等一站式配套服务。公司在内部运营方面，围绕制造服务和提供便捷高效的解决方案展开，品质是关键，重点在快速响应并提供高性价比的产品。公司全体员工始终秉承“如何更快、更好、更精准地服务客户”，快速响应客户交付、积极配合客户为其提供高质量、安全性能好、稳定可靠度高及更具市场竞争力的产品作为工作使命和责任。

未来，在网络设备产品方面，公司紧跟行业发展和技术变迁的新变化，顺应市场需求，在传统业务方面稳健经营，加大大带宽数据中心交换机产品、WiFi6/WiFi7 等无线产品需求上升所致的多速率交换机、国产化解决方案替代的信创产品、基于 AI 的物联网配套产品、工业互联网产品及边缘计算网关产品等多方面的布局和投入。2023 年开始积极部署汽车通信电子产品，汽车电子产品出货实现了从 0 到 1 的突破，后续会更加积极布局围绕汽车智能网联、高速数据交互、信息功能安全领域的车载高速智能网关、远程信息网联终端，以及基于主流的整车 EE 架构区域控制器 ECU 等产品的研发和投入。

公司将依托现有的研发和制造资源，深挖精益化管理和品质效率，抓住数字经济快速发展以及新一代算力信息基础设施建设周期中的市场机遇，不断突出重围，自立自强，努力追赶优秀的引领者、快速建立自己鲜明优势，推动公司竞争中稳步向前发展。

**Q2: 请介绍公司数据中心交换机的发展情况？**

**A2:** 您好，公司在中高端数据中心交换机等领域均取得了一定的自主研发创新成果，并实现 25G/100G/400G 等中高端交换机的量产交付。尤其在以太网交换机领域，公司自主开发的交换机能够提供数据中心应用场景需要的高可靠性硬件设计，满足企业和云计算数据中心应用场景的高性能、高可用性和弹性网络需求，既可以作为柜顶交换机，也可以部署在 100GE 或 400GE 分布式骨干网络中。

**Q3: 请问公司目前 S 客户的订单情况？**

**A3:** 您好，自去年四季度末以来，公司 S 客户订单情况增长明显，目前正在积极快速地执行订单交付进程中。由于与 S 客户合作中，部分关键原材料为其送料给公司，相对降低了对其销售收入规模，公司将会

全力做好保品质和保交付，服务好客户，积极响应需求，继续赢得客户较好的认可。

**Q4: 请问公司海外客户的进展情况?**

**A4:** 您好，公司在服务好现有客户的基础上，不断加大海外客户的拓展力度，目前已成功开拓了日本客户并逐步形成了稳定的订单，目前正在积极地配合客户做好各方面的生产运营工作。

**Q5: 请问公司车载产品领域的布局进展情况?**

**A5:** 您好，公司通过控股子公司深圳菲菱国祗电子科技有限公司及公司汽车产品线平台实现汽车业务拓展。2023 年，公司开始布局汽车通信电子业务板块，其中 T-BOX、汽车智能控制显示屏及网关等产品开始量产出货。

**Q6: 请介绍公司 2023 年度期间费用情况?**

**A6:** 您好，公司重视费用与成本合理管控，2023 年度公司管理费用和销售费用整体略有下降。伴随着新业务和新产品布局深入开展，公司加大市场拓展和研发投入，2023 年度，公司研发投入约为 14,048.71 万元，同比增加 33.24%，主要围绕数据中心交换机业务、海外业务和汽车电子类产品业务研发人才引进和研发实验室方面的建设展开。公司还通过积极提升自动化效能、管理全过程流程化、运营平台化、信息化建设不断降低运营成本与费用，提高管理效率，从而增强公司综合竞争能力。

**Q7: 请介绍公司生产基地和规划?**

**A7:** 您好，公司主要有两大生产基地，分别位于深圳宝安和浙江海宁地区；深圳生产基地当前主要服务华南客户、网络设备主要业务客户、海外客户以及汽车电子客户的生产需求；海宁生产基地主要服务周边客户，并综合满足华东和华北客户需求。

**Q8: 请介绍公司基于国产化方案的行业布局?**

**A8:** 您好，公司深度扩展全国产方案交换机、安全防火墙、IOT 网关等业务；在中高端数据中心交换机产品部分，在 2.0T/8.0T 上迭代 12.8T 等产品形态，扩展了基于国产 CPU 的 COME 模块。公司紧跟行业发展和技术变迁的新变化，顺应市场需求，在传统业务方面稳健经营，加大大带宽数据中心交换机产品、WiFi6/WiFi7 等无线产品需求上升所致的多速率交换机、国产化解决方案替代的信创产品、基于 AI 的物联网配套产品、工业互联网产品及边缘计算网关产品等多方面的布局和投入。近

	<p>几年来，公司也在推动半导体行业国产化替代方案方面做相应的储备，加大布局研发项目的预研方案和多品种项目立项。</p> <p><b>Q9: 请问公司的国内客户发展情况?</b></p> <p><b>A9:</b> 您好，目前，公司前两大客户国内市场占有率超过百分之七十，2023年度，公司对其销售收入占营业收入比例合计约为 95%；同时，公司国内业务收入约占 100%，目前也已经成功开拓了海外客户，逐步形成了稳定的订单。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 4 月 26 日