

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：2023-003

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	参与菲菱科思 2022 年度网上业绩说明会的线上投资者
时间	2023 年 04 月 28 日 15: 00-17: 00
地点	上海证券报·中国证券网（ https://roadshow.cnstock.com/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长：陈龙发 董事会秘书：李玉 财务总监：闫凤露 独立董事：郜树智 保荐代表人：周浩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 4 月 28 日 15: 00-17: 00 在上海证券报·中国证券网（https://roadshow.cnstock.com/）举行 2022 年度网上业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，问答环节主要内容如下：</p> <p>Q1：请问公司新的一年有什么工作计划？ A1：您好，公司后续要加快研发能力提升、积极推动国外市场布局，对内在制造工艺、品质管理、效率提升方面，通过流程化、网格化和 IT 化实施信息化和数字化的精益管理，实现公司平台的提升。同时，公司依托深圳、浙江海宁和武汉三地的生产基地和研发基地，抓住数字经济发展机遇和新一代信息基础设施建设投入给网络设备带来的增长空间，不断突出重围，自立自强，逐步建立菲菱科思的鲜明优势，在竞争中稳步向前发展。谢谢！</p> <p>Q2：公司今年的业绩有望实现几位数增长？ A2：您好，2023 年度公司财务预算预计营业收入同比增长 10%-20%，归属于上市公司股东的净利润同比增长 10%-15%。该指标并不代表公司对 2023 年度的盈利预测，能否实现取决于宏观经济形势、行业发展、</p>

外部市场需求变化等因素，存在很大的不确定性，敬请广大投资者特别注意风险。谢谢！

Q3：公司在行业里核心竞争力怎么样？

A3：您好，公司核心竞争力主要表现为：（一）深耕新一代信息通信行业二十余载，公司拥有网络设备制造服务商的经营管理优势；（二）具备柔性化定制生产、自动化自主开发及数字化的精益管理的智造平台优势；（三）拥有平台化、模块化和持续创新的自主研发和设计能力；（四）持续为客户提供品质优良、性价比高、全流程快速响应的产品和服务能力。感谢您的关注！

Q4：公司未来的发展一直定位于 ODM 厂商吗？这样的话公司发展空间会不会太小？

A4：您好，全球电子制造服务商与品牌商的主要合作模式为 ODM（含 JDM）和 OEM，其中 ODM 合作模式对制造服务商的综合实力要求高，业务合作关系及相互依存关系也更加紧密。随着行业分工及合作模式的日臻完善，制造服务商在产业链参与的业务环节也越来越多，从最初的简单代工业务逐渐发展到除品牌销售以外的其他各个业务环节。公司后续在坚持把网络设备做大做强做好做专的同时，会积极开拓其他产品类别业务，在合适的领域和合适的时机推出自身品牌的产品，谢谢！

Q5：公司交换机类产品的销售占比是否过高？

A5：您好，公司主要以 ODM（含 JDM）和 OEM 模式与网络设备品牌商进行合作，为其提供交换机、企业级路由器、wifi 无线产品、5G 小基站类、防火墙、VPN 产品、通信设备组件等产品的研发和制造服务，交换机产品为公司的主要产品，公司在网络设备方面保持专注、专业，公司始终围绕主营业务在细分领域做深做实做强。感谢您的关注！

Q6：路由器及无线类产品的营业收入为何下降了？

A6：您好，公司的产品定位主要集中在企业级产品。无线类产品主要集中在消费类，根据公司的战略定位对一些竞争比较激烈，产品利润率较低的无线产品进行了一些策略性的调整。把资源集中在优势产品上，导致了路由器及无线产品营业收入的下降。主要为对公司产品结构进行了有利于公司经营发展的调整，感谢您的关注！

Q7：公司除了跟新华三、S 客户、浪潮思科、神州数码有合作外，还有其他新增合作伙伴吗？

A7：您好，公司一直积极拓展国内客户群，并加快海外布局步伐，除上述客户之外，目前已与锐捷网络等在内的其他品牌厂商均在展开多维度项目合作，各项工作正在积极推动中，感谢您的关心！

Q8：公司前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例达 51.79%，是否存在供应商过于集中的风险？

A8：您好，公司的上游供应商主要集中在芯片，电源，PCB，五金件等。公司的供应商选择要经过品质、交付、价格等综合因素对同类型原材料选择 2-3 家供应商。因此不存在供应商过于集中的风险，感谢您的关注！

Q9：公司去年的整体利润率是否有提升？毛利率情况如何？

A9：您好，公司去年整体利润率有一定的提升，去年毛利率较 2021 年轻微下降 0.26%，基本保持稳定。公司一方面通过提升研发能力和市场拓展布局，另一方面通过全面推进工序自动化，加强精益管理，提高生产制造效率等举措使公司保持合理的毛利率水平，不断夯实自身的核心竞争力。感谢您的关注！

Q10：若原材料价格上涨，公司将如何应对？

A10：您好，公司主要应对措施为，一方面，公司积极提升与供应商的谈判议价能力，根据外部环境的变化，在合理条件下，公司也可以通过与下游客户协商调整整机产品价格转移原材料价格上涨带来的压力；另一方面，公司积极采取有效措施降低成本、备货关键器件、有策略地签订长期协议、储备更多的研发设计方案，通过提高公司核心竞争力以降低对公司的不利影响。感谢您的关注！

Q11：海宁项目 2 月份说产能利用率达到 80%，现在又说要延期两年达产，到底今年产能利用率是多少？

A11：您好，“海宁中高端交换机生产线建设项目” 2022 年 8 月底部分产线进入正式投产，2022 年 9 月份已建产线开始进入了量产阶段，在推进过程中，受外部环境影响，项目施工流程办理手续、配套的物流及人员流动周转受限，项目推进进度有所放缓；另一方面，受市场环境和行业需求变化等影响，部分产能已经可以投入使用。海宁募投项目是公司重要的战略布局，主要服务公司的重要客户，是公司布局长三角的重要举措。目前公司已完成深圳募投项目的投资建设，公司产能得到释放，能够满足现有客户的订单需求。

同时，产能利用率受外部经济环境和下游需求释放进度影响会有一些的波动，公司综合评估投资收益和风险防范措施，审慎决定将项目达到预定可使用状态日期延长。后续，公司仍将积极推进海宁项目建设，感谢您的关注！

Q12：请问公司目前的订单情况是不是不及预期，所以才导致海宁项目延期？

A12: 您好,“海宁中高端交换机生产线建设项目”2022年8月底部分产线进入正式投产,2022年9月份已建产线开始进入了量产阶段,在推进过程中,受外部环境影响,项目施工流程办理手续、配套的物流及人员流动周转受限,项目推进进度有所放缓;另一方面,受市场环境和行业需求变化等影响,部分产能已经可以投入使用。目前公司已完成深圳募投项目的投资建设,公司产能得到释放,能够满足现有客户的订单需求。

因此,公司综合评估投资收益和风险防范措施,审慎决定将项目达到预定可使用状态日期延长。公司仍将积极推进海宁项目建设,未来公司将根据实际情况适时推进项目的实施。

同时,公司将严格遵照相关法律法规和监管要求履行相应的审批程序,合法合规地推进募投项目进程,感谢您的关注!

Q13: 公司的研发项目推进的怎么样了?

A13: 您好,公司根据网络设备制造服务商的经营特点形成了满足自身发展的研发能力,采用PLM系统实现产品开发的全流程控制,保障产品的多样性、稳定性、兼容性和可扩展性,满足下游不同客户、不同应用领域的需求。公司在数据中心交换机领域的硬件设计能力和制造能力方面取得了一定的成果。尤其在以太网交换机领域,公司已具备100G/400G数据中心主流的接口速率、高带宽、大容量交换机的硬件开发能力,同时也启动了基于intel至强系列x86CPU的COM-E模块开发。公司研发项目各项工作在稳步推进中,感谢您的关注!

Q14: 公司目前在光通信方面有涉及吗?

A14: 您好,公司目前部分在研产品有涉及,感谢您的关注!

Q15: 公司目前有布局Ai、大数据等创新领域吗?

A15: 您好,公司的主营业务为网络设备的研发、生产和销售,主要产品包括交换机、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。网络设备属于国家信息基础设施的通信终端,为社会提供网络和信息服务,是全面支撑经济社会发展的战略性、基础性和先导性行业。以5G、人工智能、大数据、物联网等为代表的新型基础设施,其本质上是信息数字化的基础设施。各行业数字化转型对数据的传输、交换、处理、存储等提出了更高要求,其中在传输和交换方面带动了交换机、路由器和无线产品等网络设备的市场需求。公司多年来专注于网络设备领域,后续也将持续加强在新技术和新领域的研发投入和技术创新,紧跟行业和技术发展趋势,夯实自身的核心竞争力,感谢您的关注!

Q16: 公司怎么看待数字经济的发展趋势?

A16: 您好,数字经济是继农业经济、工业经济之后的主要经济形态。

	<p>数字经济主要特征和方向为数字产业化和产业数字化。2022 年，中央经济工作会议提出大力发展数字经济，数字经济已成为推动我国经济增长的主要引擎之一。数字经济产业化的深入发展，带动了各行业产业数字化转型、网络设备应用场景多元和规模的扩大，进一步推动了通信设备行业的发展。感谢您的关心！</p> <p>Q17: 请问公司领导怎么看交换机市场的发展前景？</p> <p>A17: 您好，国家“互联网+”、“宽带中国”、“工业 4.0”、“新基建”战略和数字经济产业等一系列政策，激发了新一轮信息化建设浪潮，加快 5G 网络、大数据中心、人工智能及工业互联网等新型基础设施建设。此外，互联网、传感器、物联网以及各种数字化终端设备的普及，以及网民数量增长，互联网设备接入数量快速增加，一个“人与人”、“人与物”、“物与物”的万物互联的世界正在成型，促使全球每年产生的数据呈现爆发式增长趋势。在建设大型数据中心过程中除服务器外，能够使得数据得以联接、转发、传输、节能的以太网交换机为代表的网络设备需求仅次之，全球数据规模爆发对数据的传输、交换、处理、存储等提出了更高要求，其中在传输和交换方面带动了交换机等网络设备的市场需求。整体上来看交换机市场前景稳步增长，感谢关心！</p> <p>Q18: 公司今年的分红方案是怎样的？</p> <p>A18: 您好，公司拟进行 2022 年度利润分配预案为：以公司总股本 53,340,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 10 元(含税)，合计派发现金红利 53,340,000.00 元(含税)；以资本公积金向全体股东转增股本，每 10 股转增 3 股，谢谢！</p> <p>Q19: 近期股价表现强劲的核心原因是什么呢？</p> <p>A19: 您好，首先，公司始终围绕主营业务稳健发展，同时结合自身优势延伸其他产品类别，坚持主营业务和新业务双向向前推进，公司在网络设备业务方面保持了较好地增长，公司的品格和信念是踏踏实实做好企业本身。其次，数字经济已成为推动我国经济增长的主要引擎之一。随着云计算、大数据技术和应用的快速发展以及国家新基建和数字经济战略的推进，网络设备为数字经济基础设施建设的主要受益产品，后续，公司会积极抓住通信网络新技术的融合和数字经济深化发展所带来的机遇，以柔性化生产能力、快速响应的服务能力以及对客户需求的最优方案供应能力提高自身的核心竞争力。感谢您的关心！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 04 月 28 日