

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：2024-005

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	BlackRock Asset Management 邹江渝；Brilliance Asset Management Limited 胡誉镜；Open Door Investment Management Ltd. FrankWang；Pin Point Asset Management Limited 辛陆；Schroders Song Jingyi；Sumitomo Mitsui Trust Hong Kong Limited 胡雯矜；安信基金 吴俊桥；宝盈基金 侯嘉敏；北京枫瑞私募基金 吴蕊；北京宏道投资 丁开盛；成都万象华成投资 王强彬；承珞（上海）投资 马行川；东兴证券 石伟晶 郑及游；富安达基金 孙绍冰；国联安基金 吴畏；国泰证券 张匡勋；海富通基金 于晨阳；海通证券 余伟民 杨彤昕 于一铭；杭州河清投资 史青；昊泽致远（北京）投资 于航；红思客资产 孙磊；宏利基金 高松；湖南源乘投资 高飏；华龙证券 刘永平；汇安基金 刘子琦；汇丰晋信基金 李凡；汇泉基金 周晓东 陈谦；江苏瑞华投资 章礼英；凯石基金 陈晓晨；诺德基金 周建胜；平安基金 杨蓓斯；浦银安盛基金 范军；上海伯兄资产 蔡天夫；上海东方证券资产 蒋蛟龙；上海明河投资 姜宇帆；上海朴信投资 朱冰兵；上海伊洛私募基金 伊洛；上海自然拾贝投资 陈俊；深圳创富兆业 吴贇宇；深圳亘泰投资 吕科；深圳宏鼎财富 李小斌；深圳市博隆伟业私募证券投资基金 黄俊；深圳市新思哲投资 杨嘉奕 李敏生；天风国际证券 Simon Sun；天风证券 巩方舟；溪牛投资 何欣；香港浩成投资 Matthew Dong；新华基金 董晨阳；序列（海南）私募基金 钟华；循远资产 田超平 钦振娜；英大基金 刘畅；长安基金 张云凯 徐小勇；浙江浙商证券 赵媛；中国对外经济贸易信托 蒋海；中金公司 郑欣怡；中金基金 汪洋；中信证券 罗舜芝；中银国际资管 刘先政；中银证券 吕然；

	中英人寿保险 郑琳
时间	2024 年 10 月 30 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	<p>尊敬的各位投资者朋友，大家好！</p> <p>2024 年公司第三季度营业收入约 4.34 亿元，较第二季度环比增长约 4.00%，同比下降约 12.84%，归属于上市公司股东的净利润约 2,805.18 万元，其中归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约 2,606.03 万元，同比增长 10.56%；公司 2024 年前三季度营业收入约 12.57 亿元，归属于上市公司股东的净利润约 1.04 亿元。全球经济贸易发展错综复杂，网络通信行业竞争态势不断加剧，商业竞争激烈，公司业绩面临承压。此外公司与主要 S 客户合作结算模式有所变化，即该客户部分产品采用“客供料-非结算方式”，对产品整体销售收入及毛利率有一定的影响。</p> <p>公司积极实行“稳健、安全、务实”的发展战略，通过前期的战略布局，公司不断夯实自身的运营平台建设，强大内核。在客户、产品、业务、市场等方面为公司未来三年的长期发展奠定了方向和基础，未来的发展由“稳健”转向“突破”和“开源”，守正创新，不断追求进步。</p> <p>Q1：请问公司与 S 客户的订单执行情况？</p> <p>A1：您好，公司与 S 客户订单情况良好，目前正在积极快速地执行订单交付进程中。公司订单交付周期根据客户需求及产品类型有所区别，一般而言，交付周期为 1-3 个月，具体订单的执行状况以客户的实际需求及合同具体签署情况而定。中高端交换机一直以来也是公司战略布局重点领域之一，目前，公司与 S 客户的各项业务正在稳步地推进中。</p> <p>Q2：请问公司客户结构的占比情况？</p> <p>A2：您好，公司主要客户为新华三、S 客户、锐捷网络等，公司对前述三大客户销售收入合计约占 90%以上。公司在兼顾大客户战略的同时，也积极拓展海外客户和不同类型的其他中小型客户，随着公司规模不断扩大、新产品导入和海外客户资源引进等，公司客户资源将更加丰富。</p> <p>Q3：请问公司白盒交换机的情况？</p>

A3: 您好,为满足市场需求,更好服务客户,公司拓展了网络设备中高端产品线,包括自研了白盒交换机产品,目前正在有序推进相关业务合作。

Q4: 请问公司海外市场的进展情况?

A4: 您好,截至目前,公司海外客户主要为日韩客户,已逐步形成了稳定的订单并形成持续的量产交付,目前在积极地配合客户做好各方面的生产运营工作。

Q5: 请问公司毛利率的情况?

A5: 您好,公司 2024 年前三季度整体毛利率同比略有增长,公司一方面采取严格的降本增效措施,对生产制造平台不断推进自动化、智能化、数字化建设,推动生产成本的进一步降低,提高生产效率和利润率,同时加大单位人力输出,提高单位人均效率,也达到对公司管理成本的相对节约。另一方面,公司产品结构及部分客户合作结算模式的调整对毛利率改善产生一定的影响。

Q6: 请问公司费用管控情况?

A6: 您好,公司重视费用与成本合理管控,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。2024 年前三季度,公司销售费用和管理费用均有所下降,研发费用持续投入约为 1.02 亿元,同比增长 7.06%,占营业收入约 8.15%。随着公司新业务和新产品布局深入开展,公司在市场拓展、研发建设、技术团队等方面已逐步完善。未来,公司根据市场的积极研判与战略客户的深度沟通,做好中长期技术布局和短期关键技术突破的统筹规划,做好研发的有序投入。

Q7: 请介绍公司数据中心交换机的进展情况?

A7: 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。在中高端数据中心交换机产品部分,在 200G/400G/2.0T/8.0T 数据中心交换机上迭代 12.8T 等产品形态,扩展了基于国产 CPU 的 COME 模块;在交换机细分领域,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、Multi-GE (2.5G/5G/10G) 电口交换机及 2.5G 光上行千兆交换机/2.5G 光下行万兆上行全光交换机等。公司与主要客户在中高端交换机方面的项目合作在逐步推进中。

Q8: 请问公司投资的深圳市菲菱楠芯投资合伙企业(有限合伙)的进展情况?

	<p>A8: 您好，公司与专业投资机构共同投资深圳市菲菱楠芯投资合伙企业（有限合伙），该合伙企业认缴出资总额人民币 5,451 万元，公司作为有限合伙人以自有资金认缴出资人民币 2,000 万元，占合伙企业认缴出资总额的 36.6905%。目前该合伙企业已与目标公司股东之一签订了股权转让协议，以人民币 5,000 万元受让转让方持有目标公司注册资本 7.876 万元对应的该公司股权并已完成股权转让预付款 5,000 万元人民币的支付工作，上述股权转让事项尚需进行工商变更登记手续，最终以工商变更登记为准。</p> <p>Q9: 请问公司海宁募投项目实施情况？</p> <p>A9: 您好，公司浙江海宁生产基地主要产品包括中高端数据中心交换机等，公司对该募投项目投入进度做出了相应的调整延期。一方面，由于外部市场环境及行业应用等因素影响，公司审慎评估投资收益和采取适当的风险防范措施。另一方面，为确保公司募投项目稳步实施，降低募集资金使用风险。公司后续将采取积极措施通过内外部统筹协调全力推进海宁募投项目建设，目前，各项工作正在有序推进中。</p> <p>Q10: 请问公司对未来发展的展望？</p> <p>A10: 您好，公司对未来的发展有足够的信心，近年来公司在客户布局、产品规划、技术储备等方面做好了充足的准备，为公司未来的发展打下了良好的基础。在客户布局上，公司在服务好大客户的同时拓展了国内外其他不同类型客户；在产品规划上，在交换机方面逐步提升中高端交换机的研发综合实力和工艺制造保障能力，完善网络设备其他产品类别如无线产品、智能终端、光通信产品等布局与建设；在汽车通信电子产品方面稳扎稳打地夯实基础工作并形成了一定的量产产品。虽然外部环境在不断的变化和竞争中向前推进，公司发展过程中依然面临着压力和挑战，但公司始终坚持“勇往直前”的决心，坚定战略目标，寻找新的市场机会，实现业务突破。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 10 月 30 日