

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：2024-001

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	北京和聚私募基金 邱颖；创金合信基金 罗水星 周志敏；淳厚基金 陈文；淡水泉（北京）投资 任宇；德邦基金 江杨磊；东方证券 曹伏飙；东吴基金 张浩佳；方正富邦基金 赵丹蕾；蜂巢基金 张浩森；富安达基金 朱义；富国基金 李娜；光大保德信基金 林晓凤；广东天辰元信私募基金 揭鹏炜；广发基金 胡骏；广发证券 于洋；国华兴益保险 赵翔；国泰证券投资 郑宗杰；海富通基金 刘海啸；禾其投资 王祥麒；恒生前海基金 祁滕；恒越基金 胡新怡；宏利基金 孟杰 石磊；华安基金 饶晓鹏；华宝基金 贺喆；华富基金 朱程辉；华润元大基金 陈西；汇丰晋信基金 周宗舟；汇华理财 张曦光；惠升基金 彭柏文；建信资产 杨晨；民生加银基金 刘霄汉 柳世庆；明亚基金 陈思雯；宁银理财 邵萱；农银人寿保险 曾文传；诺安基金 黄友文；平安资产 樊建岐；浦银安盛基金 范军 褚艳辉；融通基金 石础；上海复胜资产 赵超；上海合远私募基金 丁俊；上海盘京投资 董博；上海睿郡资产 唐胜；上海自然拾贝投资 陈俊；申万菱信基金 苗琦；太平基金 蒋栋轩；太平资产 邵军；泰康基金 韩庆 游涓洋；泰康养老保险 钟吉芸；湘财基金 车广路；新华基金 赵强；信达澳亚基金 朱然；兴业基金 高圣；永赢基金 慎胜杰；长城财富保险 胡纪元；长盛基金 侯智中；招商证券 吴彤；中国人保资产 吴若宗；中国人民健康保险 利铮；中华联合财产保险 李东；中加基金 王升晖；中信建投基金 公伟；中信建投证券 周莞翔 刘岚；中银国际证券 林博程 张岩松；中邮人寿保险 孟东晖 王晓博 陈昭旭；

	长江证券 黄天佑；广发资管 刘子骋；国投瑞银基金 马柯；鹏华基金 周书臣；泉果基金 张家盛
时间	2024 年 02 月 20 日、21 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 证券事务专员：刘焕明、刘慈华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>各位投资朋友，大家好。给各位拜个晚年。</p> <p>新春伊始，公司刚刚开完内部新春开工典礼，借此机会给大家做个内部思想传递和简要工作交流，2024 年无论外部形势如何错综复杂，公司依然扎根主业，沉着应战，勇攀高峰，在交换机等网络设备领域深耕细作，在新业务汽车域控和网关等通信电子领域稳打稳扎，埋头苦干做好经营和管理。</p> <p>在此，对于管理者提出了两点要求，虽然每年年岁增加，管理者的心态要永葆青春，每一位管理者要在规则和制度框架内充满激情地工作。在思想上，要有科学家勇于创新、敢于挑战，敏捷进取的精神信仰；在行动上，要有一颗老夫子的心，做事情要有板有眼、不好高骛远、不急功近利，做企业要讲究诚信务实。</p> <p>在开拓业务方面，继续加大海外客户的拓展，通过跟海外客户的交流来看，他们对交付件质量、性价比和服务响应综合要求很高，丝毫不能松懈，我们需要沉下去不断打磨和修炼内功，把握好每一次出海机会。在国内除坚定不移的发展好大客户外，重视国内不同类型的新客户、新产品和新资源的引进。当前我们所处行业国内订单特点从大规模批量化向精品化转变，部分订单呈现“短、平、快、急”特征，要求我们必须“快、准、狠”应对，对公司内部运营效率、供应链整合能力、工作品质提出了更高要求，内部要迅速转变认知，用高质量、最优成本、快交付服务好每个客户，做好每份订单。</p> <p>2024 年公司继续在“技术竞争、品质竞争、成本竞争”方面提升核心实力，管理者要摒弃拖拉、推诿、官僚和形式主义等不良工作作风，管理者要将工作具体化、微型化，发扬螺丝钉精神。“心齐推山、心不齐崩山”，要想行稳致远，需要大家共同遵守规则、制度和流程，大家只有在一个规范的平台，在各自的矩阵内往同一个方向行驶才能走得快、走得远。</p> <p>Q1：请介绍公司中高端交换机产品情况？</p> <p>A1：您好，公司具备中高端交换机的研究开发、规模化生产、批量交付能力，并实现 25G/100G/400G 等中高端交换机的量产交付。公司将通</p>

过从管理能力、制造管控平台、工艺技术以及业务运营等方面进一步提升产能利用率。

Q2: 请介绍公司产品毛利率情况?

A2: 您好, 在受市场和需求端价格压力等因素影响下, 保持毛利率稳定的情况下, 通过改善内部管理和提升综合竞争力力争盈利水平稳中向上。交换机类产品公司是根据客户具体产品型号耗用的料工费等成本加成一定的利润进行报价, 并综合考虑产品技术难度、产品内容, 结合项目背景、市场策略等因素, 与客户协商确定产品价格。交换机类产品公司以 ODM 和 OEM 模式与客户进行合作, 其中主要为 ODM 模式, 园区网交换机产品毛利率相对比较稳定。

Q3: 请问公司目前交换机的速率能做到多少?

A3: 您好, 目前公司在速率方面覆盖了百兆交换机、千兆交换机、万兆交换机到 25G、100G、200G、400G 等数据中心交换机。公司园区网交换机主要以千兆管理和万兆管理为主, 在 25G/100G/400G 等中高端交换机产品实现了量产交付。

Q4: 请问公司车载产品领域的工作进展?

A4: 您好, 车载通信电子产品应用领域较广, 汽车电子相关业务是公司重点布局的新领域和新业务之一。目前, 公司正在积极推进各项工作的实施和落地, 有利于增加公司收入规模和提升盈利能力, 已经有部分汽车电子控制相关产品在履行合同阶段。

Q5: 请问公司今年开工情况?

A5: 您好, 公司生产经营情况均按照计划有条不紊地进行, 今年保持了较好的开工率, 用工量有所增加。

Q6: 请问公司客户情况?

A6: 您好, 公司在交换机等网络设备产品方面的主要客户为新华三、S 客户等。截至目前, 公司主要营业收入来自国内客户, 主要客户对市场信心较好; 公司将积极实施“走出去战略”, 引进海外客户方面取得了一定成效, 公司将继续不断拓展海外业务和布局海外市场。

Q7: 请问公司今年订单情况?

A7: 您好, 公司订单有望提升, 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, 继续赢得客户较好认可。

	<p>Q8: 请介绍公司费用情况?</p> <p>A8: 您好, 公司重视费用与成本合理管控, 伴随着新业务和新产品布局深入开展, 公司将加大市场拓展投入和研发投入, 在市场拓展、研发建设、技术团队等方面继续完善, 公司通过积极提升自动化效能以及管理流程化、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。</p> <p>Q9: 公司未来的客户和产品发展规划?</p> <p>A9: 您好, 公司始终围绕信息通信基础设施网络设备的主营业务如何更好地发展为核心任务开展经营管理工作。在客户布局上, 逐渐服务好大客户的同时兼顾有产品需求的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, 努力完善网络设备其他产品类别如无线产品、智能终端、光通信等产品线的建设, 继续在汽车通信电子产品方面稳扎稳打地夯实基础工作。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 02 月 21 日