

证券代码：002036

证券简称：联创电子

债券代码：112684

债券简称：18 联创债

债券代码：128101

债券简称：联创转债

联创电子科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2020-010

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 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（电话会议）					
参与单位名称、国家和地区	序号	公司名称	姓名	序号	公司名称	姓名
	1	东吴证券	王平阳	37	东吴人寿	吴琳娜
	2		王少南	38	中扬资产	王小丽
	3		符晓雯	39	中信期货	林苏惠
	4		周丹露	40	中融汇信投资	苏岩
	5	中加基金	王梁	41	中金基金	张廷
	6	中海基金	刘俊	42	长兴科技	高前文
	7	中庚基金	张传杰	43	长江证券	冯源
	8	招商基金	王奇玮	44	盈泰投资	朱亚光
	9	长见投资	唐祝益	45	益菁汇资产管理	孙文丰
	10		刘志敏	46	兴银资本	王旭
	11	银华基金	王浩	47	小米科技	黄金龙
	12		刘一隆	48	生命保险资管	陈启昊
	13	兴业基金	廖欢欢	49	中恒信嘉资产	杨毅
	14	星石投资	赵磊	50	上海工聘资产	刘刘
	15	拾贝投资	陈俊	51	上海沣杨资产	王海军
	16	晟盟资产	李天骄	52	善泽资产	段宇辉
	17	人保资产	郁琦	53	瑞信投资	王晓琼
	18	普信投资	周国英	54	启明投资	葛鹏飞
	19	浦银安盛	朱胜波	55	鹏源资产	盛晓红
	20	鹏扬基金	王杨	56	龙全投资	邢增岛
	21	诺德基金	朱红	57		李龙全
	22	雷钧资管	郭杰	58	九益投资	丁明伟
	23	凯石基金	丁振	59	锦源投资	张玉前
	24	君康人寿	海彬	60	惠通基金	王顺序

	25	金鹰基金	樊勇	61	汇利资产	张远德
	26	交银施罗德	郭斐	62	华夏集团	李牧
	27	汇丰晋信	许廷全	63		张欣翼
	28	幻方量化	徐贞武	64	鸿盛资产	于海海
	29	华商基金	郭磊	65	海通证券	朱劲松
	30	华富基金	陈奇	66	国海证券	项佩韦
	31	恒越基金	陆杨	67	光华通投资	李华为
	32	合晟资管	张岩松	68	光大证券	龚锦成
	33		何信	69		李大冶
	34	富国基金	于江勇, CFA	70	沅沛投资	孙冠球
	35	富安达基金	吴战峰	71	道仁资产	陈越雄
	36	复霈资产	刘诗远	72	大成基金	李维宇
	(以上排名不分先后)					
时间	2020年11月1日 19:00-20:00					
方式	通讯方式					
上市公司接待人员姓名	曾吉勇（总裁）、饶威（副总裁、董事会秘书）、卢国清（证券部总经理、证代）					
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司总裁曾吉勇先生与参会人员采用通讯形式进行了沟通，具体内容如下：</p> <p>一、联创电子三季度情况介绍</p> <p>前三季度收入 56.6 亿，同比增长 32.5%，光学同比增长 45%。三季度实现的营收总体是 31.5 亿，同比增长 97%，实现净利 1.23 亿，同比增长 20%，三季度迎来业绩拐点。销售收入增长主要来自于光学和贸易，光学整体的收入三季度 6 个亿，未来公司将全力发展光学产业。三季度同比增长接近翻倍。车载镜头和手机光学贡献的比较多，车载镜头收入同比增长 300%，高清广角的同比增长大概只有 11%，主要还是受最大客户 gopro 的影响，因为受美国疫情影响，三季度有一些恢复，但是还没有恢复到正常的水平。但新的客户像大疆等客户需求的放量，明年将爆发性的增长。</p> <p>光学三季度整体毛利稳定。车载镜头的毛利率大概维持在 60%-70%之间，高清镜头加模组的毛利率大概是 40%-50%左右，因 5P、6P 的出货量占比的提升，我们整体的三季度毛利率比去年还提升了。手机光学的毛利率已经达到 28%左右。</p> <p>财务费用虽然同比仍然有所增长，但是基本上回到了一个正常的增长水平。</p> <p>整体而言三季度有明显的业绩拐点。四季度来看，目前光学和触显订单都比较好，明年公司整体的业绩利润水平会上一个台阶。</p> <p>二、光学业务介绍</p> <p>高清广角镜头和影像模组：继续保持行业领先，全景影像模组销售相比去年翻倍，高清视屏会议影像模组销售也翻倍。大疆镜头量产，Q4 放量。无人机应该在明年也会有比较大的一个贡献。</p> <p>车载镜头：Mobileye 的 EQ4、EQ5 系列，英伟达系列车载镜头正在放量。2400</p>					

万颗智能汽车镜头项目，内部正在逐步展开。

手机光学：9月手机镜头产能达到18KK后，9-10月都是满负荷生产出货，所以我们的定单量是饱和的。

光学产业战略：光学产业围绕移动智能终端，包括手机、笔记本电脑或平板，智能汽车、VR/AR，智能家居等战略性产业，利用已经形成的精密光学元器件的制造基础，充分发挥现有的研发和技术优势，利用好已经建立的良好市场口碑，加大资本投入，进一步扩大关于镜头和光电组件的市场占有率。

三、问答环节

Q：联创电子在市场中的优势和发力点在哪？

A：公司技术优势明显，公司具有完备的光学部品、光学镜头、影像模组的工程技术能力。公司的模造玻璃镜片能力，在全球排第二位。玻塑混合镜头的工程技术能力较强，已经用于国内品牌手机，得到国内品牌手机客户的认可。公司全景影像模组出货量全球第一，占比60%-70%。这些完备的工程技术能力可以确保我们服务不同领域客户，满足不同领域光学产品的要求。

公司市场口碑良好，有团队优势。和Mobileye、英伟达有合作关系，同时和特斯拉合作，确保了在汽车高级辅助驾驶光学领域的技术优势地位。手机镜头进入华为、三星体系，技术优势明显。

Q：介绍手机出货产品结构？车载是玻塑混合吗？未来车载量有多少水平？

A：手机COB和CSP影像模组出货量加起来16KK，手机镜头5P、6P出货量较大，占比30%-40%，其他主要是广角镜头。车载镜头，屏幕上看的比如倒车影像是玻塑的，传感器应用的是全玻璃的，自动驾驶是全玻璃的。车载项目已拿到定点文书。车载销售额预计2021年达到3亿元左右，2022年将达到6亿元左右，2023年将达到9亿元左右。

Q：手机镜头产能什么规划？车载增长靠价格提升还是扩产，规划如何？不同镜头产线是否有共同点，是否可以共用？

A：手机镜头现在产能在每月15KK到18KK，到12月底会形成每月25KK左右的产能。预计到明年中期，有望达成36KK的产能，年底到45KK的产能。

车载镜头产线也正在扩充当中。

手机镜头产线可以共用，但手机和车载不能共用。

Q：手机扩充快，是否有新品牌可以消化产能？手机光学未来打算做成什么规模？

A：公司光学镜头已经进入华为体系，扩产是为了纳入到品牌手机的规模门槛。

公司手机镜头如果要做到行业的前列是需要付出很多努力，未来进入第一阵营是有可能的。手机的光学里面技术迭代正在加快，公司团队有相关业务的丰富经验，具有一定优势。很多光学的前沿技术在加速朝手机转移，未来的竞争具有相当强的不确定性，这对公司来说是一个机会。

Q：VR/AR产业可能有大变革，请普及公司在AR/VR布局，现在状态和未来时机点？

A：手机和VR/AR有关联，联创在基于手机展开研发，公司一开始就保持对

	<p>AR/VR 的关注。3D 结构光和双目视觉也可以应用在 AR/VR 技术上。联创和清华大学联合建立了一个院士工作站，主要做三维成像的研究，研究有一些进展。从产业来看，13、14 年在美国硅谷，公司就有 20 多家 VR/AR 的客户，包括 Facebook，但是到现在也没有完全起量，随着 5G 的应用爆发、人工智能的进一步的发展，VR/AR 还是有很大的空间。公司不做整机，主要做一些 VR/AR 里边的关键共性的光学器件，或者光电组件。只要把一些关键共性技术掌握了，未来 VR/AR 起量我们就有空间。</p> <p>Q: 安防除了华为还有什么潜在的客户拓展？产能扩充后盈利能力会稳定在什么状态？</p> <p>A: 安防在 09-18 年之间不是很好的赛道，客户太少，公司没有太多投入安防镜头利润率不高。公司和华为合作，做了一个比较高端的玻塑混合的镜头和影像模组，除此之外还没其他计划。</p> <p>公司产能扩张后会做大众化镜头，也会往 6P、7P 等高端产品延伸，随着 6P、7P 比重的提高，利润率水平会得到提升。</p> <p>整体来讲，未来光学会成为公司的主业，光学从前年开始爆发，上半年受疫情影响，目前已恢复高速增长，明年目标是 30 个亿以上，未来 50% 复核增长，高清广角、车载和手机，将三箭齐发，尤其是车载未来几年可能呈倍数式的增长，且车载毛利率最高，因此对光学和联创未来有信心。</p> <p>感谢各位投资者的交流。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020 年 11 月 1 日