

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：2020-008

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	姓名	公司
		1	杨鹏	博时
		2	刘勇	循远资产
		3	刘兵	人寿安保
		4	李峥嵘	恒生前海基金
		5	陈郑宇	国海富兰克林
		6	赵洋	太平资产
		7	吕伟志	景泰利丰
		8	邓永明	顺沅资产
		9	陈启航	生命人寿
		10	薛德强	烟台东凯新
		11	刘波	中欧基金
		12	胡德军	东海基金
		13	于嘉馨	人保资产
		14	李嘉	诺安基金
		15	汪洋	北信瑞丰
		16	朱红	诺德基金
		17	孙文丰	瞰道资产
		18	陈旭	兴业基金
		19	何粮宇	海通自营
		20	温震宇	西部利得基金
		21	李晓晨	东方证券研究所
		22	王炫	上投摩根基金

	<table border="1"> <tr><td>23</td><td>常宁</td><td>华商基金</td></tr> <tr><td>24</td><td>孙小明</td><td>诺德</td></tr> <tr><td>25</td><td>苏绪盛</td><td>华安基金</td></tr> <tr><td>26</td><td>朱晓亮</td><td>申九资产</td></tr> <tr><td>27</td><td>汤明泽</td><td>泰昞资产</td></tr> <tr><td>28</td><td>高鹏</td><td>兴银</td></tr> <tr><td>29</td><td>李小羽</td><td>长信基金</td></tr> <tr><td>30</td><td>陈哲</td><td>中银</td></tr> <tr><td>31</td><td>郭磊</td><td>华商基金</td></tr> <tr><td>32</td><td>王小黎</td><td>东方证券</td></tr> <tr><td>33</td><td>马迪</td><td>大朴资产</td></tr> <tr><td>34</td><td>徐森洲</td><td>交银施罗德基</td></tr> <tr><td>35</td><td>钟贇</td><td>招商基金</td></tr> <tr><td>36</td><td>杜宇</td><td>银华基金</td></tr> <tr><td>37</td><td>薛俊</td><td>东方证券研究所</td></tr> <tr><td>38</td><td>陈宪</td><td>东吴基金</td></tr> </table> <p>(以上排名不分先后)</p>	23	常宁	华商基金	24	孙小明	诺德	25	苏绪盛	华安基金	26	朱晓亮	申九资产	27	汤明泽	泰昞资产	28	高鹏	兴银	29	李小羽	长信基金	30	陈哲	中银	31	郭磊	华商基金	32	王小黎	东方证券	33	马迪	大朴资产	34	徐森洲	交银施罗德基	35	钟贇	招商基金	36	杜宇	银华基金	37	薛俊	东方证券研究所	38	陈宪	东吴基金
23	常宁	华商基金																																															
24	孙小明	诺德																																															
25	苏绪盛	华安基金																																															
26	朱晓亮	申九资产																																															
27	汤明泽	泰昞资产																																															
28	高鹏	兴银																																															
29	李小羽	长信基金																																															
30	陈哲	中银																																															
31	郭磊	华商基金																																															
32	王小黎	东方证券																																															
33	马迪	大朴资产																																															
34	徐森洲	交银施罗德基																																															
35	钟贇	招商基金																																															
36	杜宇	银华基金																																															
37	薛俊	东方证券研究所																																															
38	陈宪	东吴基金																																															
时间	2020年5月15日9:00-10:00																																																
地点	联创电子总部办公室																																																
上市公司接待人员姓名	饶威(副总裁、董事会秘书)																																																
投资者关系活动主要内容介绍	<p>副总裁、董事会秘书饶威先生主持本次活动，与会人员采用电话会议形式进行了沟通，具体内容如下：</p> <p>一、联创电子业务介绍</p> <p>去年销售收入60.8亿，净利润是2.67亿，光学增长92%，触控显示增长38%，销售收入和经营性利润创新高，财务费用、研发费用上升的比较多，对利润有拖累。三年投入6个多亿研发费用，新技术获得核心客户的认可，项目加快落地。一季度利润下滑主要因为疫情停产将近一个月，劳动效率不高，政府补贴确认延后。</p> <p>多款产品获得进展，多个新客户、新技术今年会有变化，特别是玻塑混合镜头技术，通过大量的方案的论证，日益成熟，</p>																																																

在车载、安防、无人机各个领域增速比较明显。

战略入股韩国芯片上市公司，成为美法思的第一大股东，整合上下游资源。

启动了 22 亿左右规模的定增，全部投入到光学高像素镜头和车载镜头，公司 2020 年全年光学销售收入的目标没有变化，目前光学产业的手机镜头产能 11kk，实际出货量在 10-11kk，基本已经满产，模组产能 6kk 也已经完全满产。

公司有扩产计划，在今年 6 月份模组产能增加到 10kk，镜头产能扩产到 18kk。

高清广角镜头今年受疫情有一些影响，主要因为海外疫情，GoPro 销售下滑，各国销售有下滑。从订单来看，4 月份下滑的比较严重，在 5 月份有反弹，6 月份有增加。今年导入新客户大疆，建立战略合作关系，两款无人机的镜头今年会有导入。监控领域有较大突破，监控和会议系统在疫情期间影响不大，反而有所增加。

车载领域，拿到三个客户的定点文书，锁定了未来 8 年的需求。其中安波福的有两个，另外包括法利奥、特斯拉、安森美、麦格纳、ZF 这些比较大的模组厂和新能源汽车厂都下了订单。车载镜头未来有望实现较高增长。

去年 Q3 获得三星屏下指纹镜头比较多的订单。二季度看光学复苏比较大，手机镜头和手机影像模组和去年同期有比较大的增长。Q3 还不明显，疫情和中美贸易摩擦的程度没办法判断，镜头和模组订单周期短，要等到 5 月底或者是 6 月初可以看到 Q3 的情况。

二、问答环节

1、这两年 ODM 在手机行业份额有大幅提升，这对公司是不是一个商业机会？

ODM 客户在国内是华勤和闻泰，复产比其他企业快，订单没有太大影响，同比有增加，Q1-Q2 比较稳定，订单有增长。

2、结合光学产品技术升级趋势，公司对未来的展望？

中国光学发展快，从 15 年的 2p、3p 升级到了现在的 7p、8p，光学赛道门槛高，像素提升速度快，最好的工艺集中在 7p 和 8p，7p 良率 20%-30%，8p 良率 10%-20%，从良率来看很难大规模生产，导致全球高像素镜头产能严重不足，高像素和多摄是趋势，顶级头部厂商考虑其他路径替代。

公司模造玻璃产能位居全球第二，仅次于日本豪雅。公司判断未来高像素镜头会采用玻塑混合镜头去替代 7p 和 8p，预计将获得市场的增量份额。

玻塑混合镜头是用一片玻璃镜片替代一个塑料镜片，产生更好的效果，它的厚度、耐高温性、成像效果都会有一个比较大的优化。一些手机厂商已经开始小面积试用。

2018 年，公司已经出货了 3D 结构光人脸识别的镜头，用的是 1g2p 的玻塑方案，并应用在核心客户的主力机型上。2019 年，公司玻塑镜头 1g6p 替代 4800 万像素的技术路径，已经运用在核心客户的某款机型主摄方面，一供是大立光，公司是二供。

模造玻璃技术在 5 倍以上的变焦，4800 万以上像素、车载的 ADAS 镜头都会起到非常关键作用。公司有技术优势。

公司最大问题是产能不够，6p 产能远远不足，很难获得一流客户的主摄订单。公司今年主旋律是扩产，依靠股权融资和定增方式筹措资金，改善优化公司资产负债结构。

玻塑在无人机、H 客户的安防监控、车载领域获得比较大的进展，已经获得一些订单。

玻塑可能改变高像素全部用塑胶的技术格局，公司已经出货，显著领先于其他厂商技术。

3、在印度布局工厂的情况？

印度工厂是配合大客户所做的投资，触控显示业务主要配

合上游客户，如京东方、深天马、vivo、TCL、小米。印度是国内消费电子厂商的重要市场，为配合京东方、vivo 和小米的需求，印度工厂 5 月 10 号已开始复工。

4、光学业务下游应用收入占比情况？

2019 年，镜头和模组的销售收入比例约为 6：4。

2020 年光学销售目标没有太大改变，最后还要看疫情的发展。

5、汽车板块的收入和产能情况？

汽车有很多镜头，大部分镜头属于红海，公司首先切入 ADAS 镜头，车载镜头中价值量最高，属于蓝海。

ADAS 镜头由模造玻璃组成，工作环境-32 度到+102 度，对温度要求比较高，对物理材质要求比较高。ADAS 镜头全球最大方案商是 Mobileye 和英伟达，方案商把方案推荐给 Tier1，Tier1 进行采购，把模组卖给车厂，车厂要路测 1000 个小时以后才会批量采购，订单一旦确定未来 6-8 年不会有太大变化。

在 Mobileye 有 EyeQ3、EyeQ4 和 EyeQ5，EyeQ3100 万像素，主要运用在环视，包括盲区监控、驾驶员监控；EyeQ4 200 万像素；EyeQ5 800 万。公司 2 颗镜头通过 EyeQ4 认证；公司 8 颗镜头通过 EyeQ5 认证。由于方案商的认可，在 Tier1 中被广泛采用，公司先切入 EyeQ5，往下渗透，扩大市场份额。

联创在 ADAS 领域增速会比较高。

6、产能和出货量情况？

玻璃产能不是问题，每月 2kk 模造玻璃产能，指中型模造玻璃，转化成手机尺寸是 6kk 月产能。今年下半年启动年产 2400 万颗高像素车载镜头定增方案。

7、因疫情，网络摄像头、会议摄像头相关趋势如何？

非手机镜头需求量的增长率高于手机镜头，特别是监控、机器视觉、平板、笔记本电脑的增长率，但手机镜头的市场总量更大。

8、介绍一下机器视觉市场空间、公司策略以及客户的情况？

目前客户订单来看，机器视觉订单从下半年或明年开始会有比较大的增长。

9、光学产品毛利率趋势？

公司优势在高像素手机镜头和高像素高清广角镜头。一直深耕高像素领域。2016-18年，公司没有生产影像模组，毛利率在40%-45%，去年毛利率31%，因为模组的拉低，拆分后光学镜头还是集中在40%左右，今年还有些新产品包括屏下镜头等，毛利率不会有太大波动。

10、2020年公司经营目标力争实现营业收入75亿元，利润稳步增长，基于什么样的假设考虑？

全年销售根据光学的增幅会有一个较高的增值，去年增加了90%多，触控显示增加了30%多，公司根据整体进行测算。疫情会有影响，公司需要观察，可以从半年报或者三季度销售进度判断全年情况。

11、塑料镜头目前的良率和产能情况？

7p良率20%-30%，6p在50%-60%的良率，公司已经出货玻塑镜头，6p已有客户出货，表明公司的良率跟行业相似。1g6p的良率40%左右，高于7p。

12、监控和会议镜头友商做得比较多，公司的切入点是什么？今年收入有没有具体展望？

监控做了很多年，覆盖很多产品。下半年会有重要客户比较大的订单导入。监控镜头是在百万颗级以上，而且单价较高。

13、公司前 5 大客户占比持续提升，怎么看待这一趋势？

要从行业看。触控显示目前收入占比较大，30 多个亿，光学规模 13 亿左右。触控显示，大部分客户、订单、技术集中在上游面板厂，和他们捆绑合作对公司是比较好的机会，联合研发、生产工艺等。前五大客户集中度高是面板行业的特殊性造成的，包括联合建厂对触控业务是好事。

光学领域没有客户太集中的情况，都是各个领域的优质客户。

14、公司对两块业务的战略定位？

公司光学技术沉淀多年，公司光学负责人、联席总裁曾吉勇博士是光学资深专家，中国前六的手机镜头专利都是曾吉勇博士写的。大量的模具团队、生产制造团队集中在公司。

这几年的光学业务增幅较大，公司战略目标非常明确，重点发展光学产业，加快提升光学产能规模，多种形式稳健发展触控显示产业，力争 2020 年跻身光学镜头领域全国前列和触控显示行业的第一梯队。

15、19 年研发投入大幅增长，在什么样的产品上发力带来研发费用的增长，后续会有什么机会？

去年下半年，知名国内客户的 4800 万主摄使用了玻塑混合镜头，但整体量不是很大，对消耗有影响，材料费会有波动。第二基于未来的新技术，例如高倍变焦、新的 ToF 技术，公司也进行了深入的布局。还有 2g4p、1g5p 的镜头，包括一些安防监控的镜头，从去年的下半年和今年开始，都有比较重大的突破，有望在今年和明年陆续被客户采用。主要在高像素镜头、玻塑镜头做了投入。

16、评价一下未来几年屏下指纹的市场空间的增量？

三星从去年 Q3、Q5 开始，每月 3-4kk、4-5kk，不断加量的过程，主要在 A 系列机型。上半年疫情影响，订单有所变化，4-6 月会有些恢复。屏下指纹，芯片厂商主导，光学厂商配合研发。

超薄集中在高端机，中低端还是采用普通光学，技术比较稳定。

光学创新很快，很难看清楚未来两三年趋势。技术研发实力能跟上行业步伐就可以。

17、集成电路投资的具体方向与规划是什么样子的？

公司财务报表中有一部分集成电路的销售收入，主要是做贸易的，毛利率会比较低。

主要对外的投资是战略入股韩国触摸式芯片上市公司美法思，美法思给三星提供触摸式芯片。整合美法思的技术，和江西集成电路产业基金共同成立了江西联智集成电路有限公司，主要是布局无线充电芯片。在华为、三星的智能手表、飞科、美的、方太的小家电中获得比较大的一个增长。15W 和 30W 的无线充电芯片，是国内首款、全球第 4 款获得 QI 认证的芯片。集成电路的布局对上下游拓展客户关系发挥积极作用。

18、江西联智和联创宏声是做业务协同还是财务投资？

江西联智目前以自身稳健高速发展为主。

联创宏声，本来是公司全资子公司，后来管理层成为第一大股东，公司为第二大股东。有军品牌照，军品占比大，主要集中在声学 tws 这块，在神舟系列飞船、国庆阅兵装备中有列装和采购，目前正在考虑独立实施 IPO，如果成功上市将会给公司带来投资收益。

感谢各位投资者的交流。

附件清单(如有)	无
日期	2020年5月15日