



国光电器股份有限公司
股票代码：002045

投资者接待记录

调研机构：国金证券股份有限公司 程兵 先生

接待时间：2013年1月14日下午14:00—15:15

接待地点：公司205会议室

接待人员：董事会秘书兼副总裁凌勤，董事、财务总监、副总裁郑崖民，证券事务代表张金辉

公司主要就目前业务（包括OEM/ODM业务、国内音响业务、国内专业音响业务、仰诚精密微电声业务、国光电子电池、梧州基地业务）的基本情况进行了介绍。

OEM/ODM业务由于外需的减少和公司淘汰低毛利订单的策略，2012年销售下降约16%，但毛利率略有上升，盈利正常。大客户对公司的技术开发能力，生产制造能力都很认可，满意度也很高，近年来通过实施大客户战略使得公司与大客户关系得到了进一步的稳固，能够保持良好的战略伙伴关系。

国内音响业务受传统大音响市场下滑的影响，2012年销售下降而出现亏损。但公司认为国内市场音响行业仍有市场机会，只是产品要在外观、体积、产品功能等方面做一些变革，如传统音响加上互联网、移动终端的概念，设计出一些适合消费者需求的产品。

2012年公司国内专业音响业务销售下降，但由于争取了一些新业务，同时有较好的毛利水平，2012年实现盈利。

微电声业务2012年有较大亏损，主要是其销售还没有上规模。

2012年电池业务也有较大亏损，但公司觉得电池业务还是有前景，不过要加强生产品质的管控。

梧州基地主要是为总部配套，满足总部的需求，没有开发好对外客户，2013年公司要求梧州基地加强市场开发，除满足总部的需求外，还要加大力度开发外部客户，提高销售能力。

交流中金程兵先生也提出了一些看法和建议，比如公司制造的产品都属于中高端品牌，公司可以加强对科技研发的重视，尤其是能够在帮助客户解决一些设计方案，提供一些附加值较高技术方案，能够为公司赢得更多的竞争力，提升公司在客户面前的议价能力等等。公司一直也都有在帮助客户设计一些技术方案，未来也会更加注重对技术研发方面的投入。

本次沟通中还谈到了公司微电声业务仰诚精密的增资，程兵先生表示微电声业务的市场前景是很好的，公司要注重项目的时效性，努力发挥优势，争取尽快实现盈利。在业务和投资方面，都要做自己的专长。