



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：华创证券研究所 段迎晟先生；景顺长城 詹成先生；深圳心安投资 谭龙先生

接待时间：2013年9月12日下午15:00—16:30

接待地点：公司202会议室

接待人员：董事长周海昌；董事副总裁兼财务总监郑崖民；副总裁兼董事会秘书凌勤

本次接待主要就公司经营情况、行业发展趋势、未来发展等作了交流，交流主要内容如下：

1. 公司是否已在和苹果做业务，成为苹果的供应商？

国光电器：苹果也是公司的目标客户之一，但不是所有目标客户都会做得成，且苹果的产品项目一般数量大，都需要较大投资、风险也会大，所以风险不是很大的项目才会去争取。另外，苹果也有他自己独特的文化，若要做这样的客户，也要去适应不同的文化。因此，不能理解为做得成就有很大收益做不成就没了希望。

2. 平板电脑客户方面做得怎样？

国光电器：才刚刚开始，还没有大量。

3. 怎样看智能电视？

国光电器：智能电视沿用平板电视路线屏幕越来越薄、越来越清晰，但喇叭越来越小声音就越来越不好，可能还是要用尺寸大一点的喇叭或增加配套的声巴才能改善效果。日本的平板电视的扬声器声音就比我们国产的好些，他们的平板电视用的喇叭尺寸大些品质好些价钱高一到二倍。怎样判断电视机这个产品，怎样看待它的功能，才能决定它的声音要怎样，如果把电视机看成只是视频产品而不能音视频产品那就只把图象做好而声音只求响不求好。声音做得好是有办法的，但要有成本。一味的薄下去，一味的注重看的话，声音是做不好的。因此，平板电视机要发展下去，要改变这个思路，要重视电视机的声音，才能把声音做好。

4. 音响市场怎么看，未来是不是还是比较平稳？

国光电器：平稳，但还是会有增长。比如平板、移动终端、多媒体等的配套音响。

5. 微电声的发展偏向哪里？

国光电器：我们偏向于平板电脑，平板电脑的音响跟配手机的音响不一样，功率要大些。

6. 是否有介入穿戴科技方面的产品？

国光电器：目前没有介入，偏向于声学效果好的东西。音响这个市场还是需要好的东西，高端的东西，随着人们生活质量的提高，还是会需要音质好的音响，高端的、高质量的是有市场的，比如，金融危机那时，公司市场还在增长。高端的产品，是从高端客户、售价来确定。

7. 微电声这块是否会上得快一点？

国光电器：主要会在平板电脑配套这块。

8. 像去年外销的那个事情（在 AURA 应收款上的损失），做了那么多年应该是少见的吧？

国光电器：是，它本来也是一间上市公司，有较严格的监管。主要还是综合的原因，生产管理、品质管理、资金链等的问题导致到它的破产，我们也因此受到损失。

9. 公司场地很大，有没考虑扩产？

国光电器：本来有的，但劳工成本这几年涨得太高，因此还要再看看未来的涨势。

10. 自动化方面怎样？

国光电器：大音响品种较多批量较小比较难上自动化，因而我们的自动化注重柔性、通用性，让它适用于多种品种。

11. 锂电池怎样？

国光电器：今年形势较好，技术上比较稳，生产工艺通过改进提高了质量控制能力，淘汰了一批信用不好的小的客户而增加了大客户的份额，还要继续优化客户群。新能源一直是我们看好的行业，投资该项目，一方面是考虑可配套移动音响，一方面是觉得行业好。今年公司更重视该业务的管理，加强了管理，未来备用电源这些都是好的需求趋势。

12. 未来几年，企业会怎样发展？

国光电器：这两年在软件方面投入较多，招了很多软件工程师，计划用几年的时间，做好软件方面的基础研究工作，今后在开发产品上，用自己的软件，这样会有更强的能力争取项目。

13. 竞争对手主要有哪些？

国光电器：还是东南亚那些。

14. 有没引进大客户？

国光电器：公司每年都在持续开发大客户。

15. 美国经济好了，订单是不是好多了？

国光电器：近两个月是这样。

16. 公司 1-3 季度的预计都比较好，全年会怎样？

国光电器：全年应该还是保持这种较好的趋势。

17. 看到公司的毛利率在持续提升，全年下来是不是还会有提升？

国光电器：应该差不多，5 月份后，劳工成本又有上升。

18. 公司现金流、应收账款怎样？

国光电器：现金流还好，今年的风险控制覆盖面更广了。都有买出口信用保险，保险公司不接受的客户，我们都不会做，保费费率较低、合理。