



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：深圳市华拓资产管理有限公司张敏、胡忠民、张轶乾、崔岩

接待时间：2014年5月14日下午14:00—15:10

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；证券事务代表张金辉

本次接待主要就公司自有品牌业务、2014年上半年盈利影响因素、土地进展、客户开发、锂电池业务、未来发展愿景和计划等展开交流，交流主要内容如下：

1. 公司自有品牌业务进展情况如何？何时能有突破？

国光电器：公司2009年通过收购美加来拓展自有品牌业务，到现在还没有较好的突破。自有品牌爱浪的家庭影院类音响在国内知名度是可以的，国内来说也算得上一线品牌，但这几年来受多媒体小音响的冲击、市场趋势的变化，自有品牌国内市场还没有实现突破。目前自有品牌在做一些转型，包括产品的转型、营销路线的转型等，国内事业部将学习国际音响事业部做大客户，现在还在各方面的推进中，预计明后年会有成效。

2. 2014年上半年盈利影响因素最主要的有哪些？

国光电器：主要还是会在管理费用、研发费用增大，公司目前的研发投入较多，包括现阶段客户开发发面的技术投入和前瞻性技术研究，2013年公司成立预研发中心就是对未来更长远的产品开发进行通用、共性的研究，研发费用需要持续的投入。

3. 公司土地进度如何？2014年全部土地证完善的概率大不大？

国光电器：公司花都厂区占地约1200亩，一期约430亩已办理土地证，2013年9月拍下125亩，其余的土地2013年已落实土地指标，公司在积极配办理土地手续相关部门的工作，争取尽早完成土地手续的完善。

4. 公司在扬声器制造生产方面是很有影响力的，硬件来看苹果依然很强大，在电视机喇叭方面公司是否有可能成为其供应商？

国光电器：公司是做扬声器的行家，只要是要用到扬声器的产品，都有可能或有机会去做，公

司会接触众多的国内外客户，但不是所有客户最终都做得成。

5. 公司目前做产品代工毛利率相对较低，假如能做大品牌客户是否能提升公司毛利率？

国光电器：并不是做大品牌、大品牌客户就有很高的毛利率，每个品牌都有不同档次的产品，能进入大品牌客户的供应链，就能够得到持续的项目开发，长期来看对公司的收入和利润都是有利的。

6. 公司未来几年音响业务会注重哪些客户？

国光电器：公司目前积累了较坚实的客户群，主要客户中也包括国际知名的大客户，但全球，特别是欧美还有很多高端的客户公司尚未有接触和开发，公司未来将持续开发优质客户。

7. 公司锂电池是怎样规划？

国光电器：公司电池事业部 2002 年就已设立，10 多年来都是专注做中小型电池，之前都没有较好的客户群，2013 年电池事业部开发出较好客户，目前已看到成效，也有良性效果，预计 2014 年和未来几年电池业务的发展会持续向好。

8. 未来公司有什么愿景和计划？

国光电器：公司最大愿景是做充满活力的百年老店。公司未来还是要做强音响主业，OEM\ODM 业务也还需要坚持，国内市场要做上去，同时希望加电池业务培养成公司的第二产业。计划到 2017 年公司现有各项业务能达到 40 亿人民币的营业收入，其中国内业务（自有品牌+电池业务等）份额不低于 30%。