



### 投资者关系活动记录表

编号：2015-04

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国信证券经济研究所      刘翔 国信证券经济研究所      邵达
时间	2015年4月17日下午15:45—17:30
地点	公司206会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书郑崖民，证券事务代表张金辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次接待主要围绕上市以来营业收入变化原因、行业和公司未来发展方向、是否有股权激励计划和科技服务业发展方向等展开交流，以下是交流主要内容：</p> <p>1. 公司上市以来营业收入从2005年到2009年增长都相对稳定，在2010到2011年营业收入有较大提升，之后2012年至今营业收入规模基本维持在18到20亿元的规模，营业收入规模变化是什么原因？</p> <p>国光电器：公司上市之前到上市都是做单体扬声器，当时的毛利率很高，但单纯做扬声器规模做大很难，而且大客户需要的都是音响成品而不是单体扬声器，公司就开始逐步从生产单体扬声器向音响产品转型，随着音响产品逐渐以多媒体音响为主，公司产品的电子件、结构件、软件等技术运用增多，技术领域也在发生变化，工程师也在增加，伴随着从单个扬声器部件到整体音响产</p>

品转型，营业收入在逐步增加，加工环节也在逐渐复杂。经过前期的沉淀和积累，2010年营业收入增长幅度较大，2011年营业收入进一步增长，但由于音响成品毛利率较低，净利润并没有实现同比例增长。2012年经历 Aurasound 应收账款事件，当年公司营收有一定下降，之后公司发展更加注重客户品质、产品毛利率提升，产品以多媒体音响为主，近两年来整体营收规模相对稳定。

2. 公司属于硬件商，未来有没有考虑与一些内容渠道商进行合作？

国光电器：这是未来硬件商发展的趋势，将来会考虑和音乐内容提供商寻求一些合作机会。

3. 公司品牌业务发展有什么规划？

国光电器：目前公司的自主品牌有爱浪、珠江、爱威和 Aura，授权品牌有山水音响和 LOEWE，永久使用品牌有丹麦的 VIFA。品牌发展是一个漫长的过程，需要坚定的意志去发展，未来公司会坚持自主品牌发展，但短期内仍是以出口代工音响产品业务、锂电池及其正极材料新能源业务和发展产业园区科技服务业为主。

4. 公司所处的音响声学行业的技术有什么发展方向和趋势？

国光电器：音响产品在往数字化、多功能化、网络化、智能化和小型化发展，对声音的要求也会越来越高，公司正在加强对电子、软件、音效增强、虚拟声等技术的投入，希望通过在软件集成和算法加强等方面有一定突破来实现音效、音质等增强，提升自身竞争力。

5. 公司目前是否有股权激励计划推出或者员工持股计划？

国光电器：目前公司在激励方面也有一定的计划和方案，年报董事会通过了董事长和高管人员奖励方案，以年薪奖励为主。公司目前尚无股权激励计划或者员工持股计划，但会关注如何去设立更好的激励计划。

	<p>6. 产业园公司未来发展科技服务业有什么规划?</p> <p>国光电器：根据国务院 2014 年 10 月的“关于加快科技服务业发展的若干意见”，明确了研究开发、技术转移、检验检测认证、创业孵化、知识产权、科技咨询、科技金融、科学技术普及等专业技术服务和综合科技服务，通过这几项服务提升服务业对科技创新和产业发展的支撑能力。公司正是基于这一思路去规划园区的各项公共服务平台，通过这些服务去收取服务费和租金，同时本公司也是高新科技制造业，会从园区的孵化项目中吸取精华推进自身的创新能力，有机会时也会对一些适合本公司长远发展的好项目投资。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2015-04-17</p>