



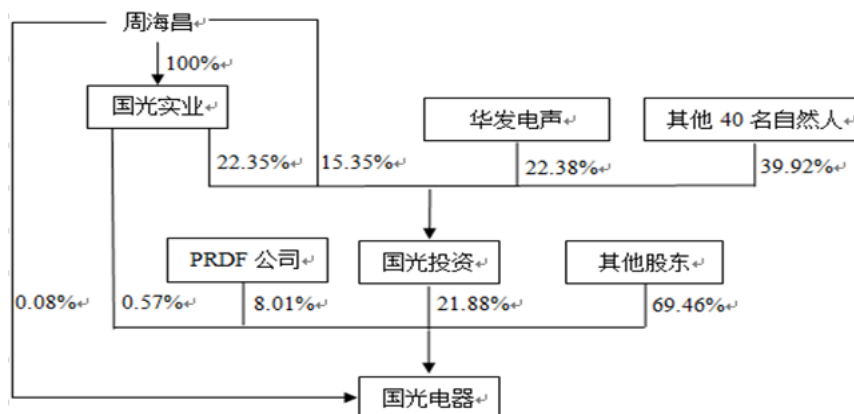
投资者关系活动记录表

编号：2015-13

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	<p>国信证券刘翔、马红丽、邵达；安信证券 潘暎；海通证券 陈平；广州证券 高传伦、周鹏宇；长信基金 谢恒；富国基金 孙权；广信资本 张君杰；泓德基金 秦毅；兴业资管 赵一路；兴业基金 徐良玉；华夏基金 周克平；冠丰资产 如意；中邮基金 王瑶；华泰柏瑞基金 舒立；中天证券 李威、于文声；金鹰基金 樊勇；千合资本 王路跖；新思哲投资管理有限公司 游泽嘉；前海人寿保险 刘扬、林海；海通恒信 黄贻伦；东莞证券 刘湘；红塔红土基金 谢晔；上海田鼎投资管理有限公司 宋娜娜、解聪慧；建信基金 王帆；南方基金 史博；承周资产 陈祎；广发证券 黄维；人保资产 吴清宇；长江养老保险 邓锐；上海朴道瑞富投资管理中心 郭凯旋；招商证券 潘东煦。</p>
时间	<p>2015年11月13日上午9：30—12:00</p>
地点	<p>公司综合会议室</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事长郝旭明，董事周海昌，董事、副总裁、董事会秘书郑崖民，财务总监张志鹏，证券事务代表张金辉。</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次接待主要围绕公司基本情况，实际控制人和控股股东持股情况，主业发展情况，微型扬声器战略规划、核心竞争力和客户开拓情况，业绩同比下降原因，募投项目，锂电池正极材料业务，园区业务规划，非公开发行股票选择润天资本作为参与方的原因等展开交流，以下是交流主要内容：</p>

1. 能否说明一下公司控股股东和实际控制人持股情况？

国光电器：截至 2015 年 9 月 30 日，公司实际控制人和控股股东持股情况如下图所示：



2. 公司微型扬声器业务发展有什么战略和核心竞争力，消费类电子大客户开拓情况如何？

国光电器：微型扬声器业务发展要结合主业发展和主业如何做强做大来看，公司从 2003 年开始做电子，专注电子技术也有 10 多年，做电子的初衷是结合电子更好去理解扬声器，2003 年开始逐步从单纯做扬声器往扬声器和音响系统转型，系统能够很快做大营业收入规模，但毛利并不可观，比如 2009 年公司能做到 10 亿元营业收入和 1 亿元净利润，2010 年公司营业收入做到 17 亿元，净利润还是 1 亿元。公司在 2009 年收购爱威团队的电子技术（DSP 技术），但国内电子领先水平还是不能改变利润低的现状，在电子软件技术开发方面公司一直都跟欧美有差距，当公司在做蓝牙 2.0 的时候，欧美已经做到了蓝牙 4.0，当公司能够做蓝牙 4.0 的时候，欧美都在普及 Wi-Fi 云音响，由于欧美技术研发更具有原创性和更贴近技术前沿，为改变电子技术一直相对落后的局面公司目前想通过自己研发技术，组建一支 20-30 人的研发团队（欧美 10 人，国内 20 人左右）来提升技术竞争力。

微型扬声器业务经过 4 年多的摸索，其竞争力在不断提升，目前微电声业务方面引进了相关的专业人才，该项业务目前亦有突破，在声学设计方面能够达到客户的预期。微型扬声器行业里有几个非常大的巨头，去跟他们竞争是很难的，公司的产品主要是侧重声学技术类产品研发，重点是如何提高声音的品

质，这将是公司业务发展的技术路线，相信伴随着笔记本电脑越来越薄和一些游戏类平板电脑、音乐类手机等电子设备增加，公司能寻找到该项业务的发展空间。

出于国内人工成本不断上升以及为保证产品品质的稳定考虑，客户要求采用更多的自动化线来替代公司现有的相对比较落后的手工生产线，目前公司已有 2-3 条自动化生产线投产，未来将用 2-3 年的时间来逐步提升扬声器制造能力。

未来公司发展将会更加突出公司在扬声器方面的设计和制造优势，同时兼顾电子技术发展，本次定增的募投项目亦将重点投入扬声器业务发展（包括大扬声器和微型扬声器）。

3. 公司 2015 年半年度报告和第三季度报告下降幅度很大，是什么原因？

国光电器：OEM\ODM 音响业务每年都能带来 1 亿元左右的利润，今年这一块业务也有 1 亿元左右的利润，但这些年来微型扬声器业务由于缺乏开发和工艺团队，一直都在亏损，国内品牌业务这些年做得也不好，这两项业务每年有较大的亏损，此外，为保持公司在技术方面的竞争力，每年公司研发投入都有增加。2016 年微电声业务将随着客户开发方面的突破逐步扭亏，国内品牌业务也将进行经营模式改变。

4. 公司目前除云音响以外，是否有跟乐视超级电视、小米电视等国内互联网电声厂商进行合作？

国光电器：公司与国内大型老牌电视厂商都有合作，有一些产品有出货，但这一块合作仍在不断探讨和研究。通过参加相关研讨会，公司了解到视频发展比声学技术快，但视频未来是通过显示屏还是投影仪去开拓市场都在研讨，视频技术很早就实现了 3D，而且从 3D 发展到裸眼 3D 技术所花时间很短，相信未来伴随着 3D 等技术带动的电视行业发展，声学业务在这一块会有很大的机遇。

5. 公司之前投入电蟒云音响业务，看上去公司是打算转型做一些品牌，改变贴牌的方向，但从公司募投项目来看，还是在强调提升扬声器设计和制造能力，强调走贴牌路线，这两者是否矛盾？

国光电器：无论公司未来是做 OEM 业务还是品牌业务还是其他，制造能力强是竞争的基础。扬声器制造还是劳动密集型行业，目前随着国内人力成本

的不断上升，以及国内与马来西亚和越南等地的人力成本差距等影响，公司未来将提高在自动化设备方面的投入和进行产业西移，以实现效率提高和获取相对更稳定一些的劳动力，来降低制造成本。做大做强电声主业和发展电蟒云音响不矛盾，电蟒云音响是未来音响发展的方向，硬件和软件的结合是音响发展的一种趋势。

6. 公司募投项目新投入的产线是属于替代产能还是扩大产能，有哪些定向的客户？

国光电器：新产线不属于替代产能，上新产线主要来自两方面的压力，一个是劳动力成本不断上升的压力，另一个是新的新客户和老的大客户都要上自动化生产线的需求，客户认为机器生产出的产品稳定性会更高，质量品质更好。随着自动化产线逐步投产，新客户开发和老客户新业务拓展都会增加。

7. 公司募投项目是否已开始投入？

国光电器：目前有一些投入，假设非公开发行项目顺利推进的话，等募集资金到位后可以进行前期投入置换。

8. 非公开项目为什么公司选择与润天资本合作？

国光电器：公司与北京润天行健投资管理有限责任公司（简称“润天资本”）进行合作，主要是润天资本的理念、想法和公司比较贴近，润天资本与公司在2015年7月13日签署了《战略合作协议》，未来公司将会在一些股权投资、产业整合、并购重组等方面与润天资本有一定合作，会考虑沿着与电声业务有关或者电子方面的外延式方向去整合资源，发展和壮大现有产业。此次参与认购非公开发行股票的是江苏润壺（润天资本的控股子公司）。

9. 公司园区业务如何发展，未来有哪些创收途径？

国光电器：根据仲量联行对公司建设智能电子产业园的整体前期调研，基于公司清晰明确的产业定位、良好的基础和优越地理位置等，公司将逐步分期开发绿色、环保、人文、科技感很强的孵化园区，建成后产业园公司将拥有六大服务平台，未来建成的产业园区将不仅仅是依靠收租金，也可以通过向租户提供园区服务收取相应服务费，同时还可以探索更多盈利模式。

10. 公司如何看锂电池正极材料业务？

国光电器：公司2014年同江苏国泰共同投资广州锂宝，目标就是进行NCA

	<p>材料生产，2015年初该项业务开始产出，规划产能300吨NCA和800吨NCM，目前NCM项目进展良好，预计2016年NCM项目能达到产能规划。同时随着新能源动力汽车的大力发展，很多大厂都在大规模切入锂电池正极材料市场，未来这一行业也将面临很大的竞争，广州锂宝目前规模较小，将会发展具有特色优势的产品，避开与大厂的竞争，从长远的发展看，广州锂宝的核心主攻方向仍是NCA产品，目标是进入一些国际一流的大客户。</p> <p>11. 公司如何看外延式发展方式？</p> <p>国光电器：过去公司比较保守，在外延发展方面没有做多少工作，未来公司的发展将兼顾内增和外延发展，此次公司非公开发行中的认购方之一润天资本有很多资源，能够帮助公司走外延式发展道路。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2015-11-13</p>