



投资者关系活动记录表

编号：2016-02

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	安信证券股份有限公司 潘暎、邵洁；上海潼骁投资发展中心（有限合伙） 李彪；华安财保资产管理有限责任公司 贺永发；富国基金 孙权；交银施罗德基金 郭斐；金鹰基金 樊勇；国投瑞银 武天祥；深圳民森投资有限公司 徐生、王超；中新融创资本管理有限公司 李涛；中金资管 冯达；华安基金 王嘉、潘东熙；深圳市易同投资有限公司 朱龙洋。
时间	2016年3月7日 14:00—16:00
地点	公司综合会议室
上市公司接待人员姓名	董事周海昌，董事、副总裁、财务总监、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>本次接待主要围绕公司业绩同比下降，未来发展展望，切入锂电池，声学技术方向等展开交流，以下是交流主要内容：</p> <p>1. 2015年业绩同比下降有哪些原因？</p> <p>国光电器：业绩同比下降原因在公司2015年业绩快报中已作说明，原因主要包括为持续增强公司在研发方面的核心竞争力，管理费用同比增加约3578万元；国内自有品牌及高端音响代理业务不及预期，公司计提存货拨备约1400万元；报告期内处置广州科苑新型材料有限公司亏损约890万元；广州锂宝销售规模尚小，尚未达到盈亏平衡，报告期亏损约1300万元。</p>

2. 公司对未来发展有哪些展望？

国光电器：音响行业门槛较低，集中度不高，大音响的品种繁多，消费者偏好不同，公司目前经营规模从 20 亿元做到 40—50 亿元相对容易，但规模再往 100—200 亿上发展就有难度，公司主要从事的还是 OEM/ODM 业务，虽然核心竞争力在不断提高，但行业本身特性决定毛利率不会太高，如果能拥有自己的音响品牌，毛利方面会有很大的提升，长远来看，公司有声学基础、正在培育的新能源项目和孵化园项目。

未来公司会更加注重声学产品研发方面投入，最近公司已在美国搭建研发平台，旨在与一些机构合作解决行业没有解决的问题，之前公司的预研发中心是跟随国外先进技术进行研发，这部分研发人员目前正在把过去几年的研发项目进行产业化，公司计划将招聘一些在信息科学领域的高端人才，组建一支具有原创性理念和更贴近技术前沿研发团队，改变公司在软件和电子技术方面一直相对落后的局面。

公司用了 3 年多的时间调查国内外成功的孵化园区公司，发现在运营方面国内孵化园区与国外成熟的孵化园区相差比较大，国内孵化园区的品质不高，技术含量普遍较低，相对比较容易模仿，未来公司在孵化园区项目运营方面会更多向国外成熟孵化园区学习、借鉴和进行交流。

3. 公司为何会切入锂电池业务？

国光电器：公司看好新能源业务发展，公司电池项目投入较早，已有超过十年的时间，公司投电池项目主要是看好锂电池行业的长期发展。早期是与一海归博士合作，由该合作方主持该项目，该合作者为技术学术型人才，重视各类产品的开发和技术团队的培养，后来该合作者退出了公司。电池项目在 2008 年成为公司的控股业务。十多年来，公司积累了较全面的锂电池研发技术和生产制造能力。由于移动音响产品的出现，电池产品与音响产品协同效应更加明显，正因为对新能源业务方向看好，2014 年公司与江苏国泰合资投建广州锂宝新材料有限公司，推进锂电池正极材料产业化。

4. 广州锂宝 2015 年预计亏损 1300 多万元，2016 年能扭亏吗？

国光电器：广州锂宝目前仍处于找客户阶段，2016 年能否扭亏还要看市场开拓情况，目前广州锂宝的技术等方面储备已相对充足，只有随着下游发展才能看到更清晰和明确的方向。

5. 显示领域未来会有更大的变化，公司觉得未来声学方面会不会有技术方面发展的变化？

国光电器：凡是与声音有关系的产品都关注声学技术的发展，声学依赖很多的硬性的技术指标和人的主观判断，视频从 2D 发展到 3D 再从 3D 向更丰富立体的画面发展非常迅速，但音响还没有相适应的产品，这一块未来声学技术提升的方向之一，软件、电子和声学结合是未来产品的开发方向，声学很多东西要通过软件、电子方面下功夫，目前全球很多大公司都在做这方面研究；传统上来说低音要做好，口径要更大，低音才会更好，在声学器件越来越小的大背景下，如何实现更好的低音效果是未来声学技术需要突破的方向。

6. 公司如何看越来越多厂商往声学领域集中？

国光电器：目前是有很多大厂在布局声音这一块，行业要实现突破主要看技术突破，也就是在看到移动物体时可以感受到声音相应变化和低音方面取得技术突破，或者出现一个好的产品像智能手机一样能够引领音响行业发展。目前全球最好的 WIFI 音响领导厂商有跟公司进行合作，公司负责生产扬声器部件，通过不断的合作和交流，公司觉得目前音响行业还是太过于个性化，产品只有在达到某一个大家普遍接受的产品形态后才会有迅速做大规模的可能。

7. 公司微型扬声器这一块未来是否会有新的增长点？

国光电器：扬声器业务未来一段时间公司都希望重新做大，之前公司介入电子是为了更好的进入音响系统制造，做整套音响系统产品很容易上营业规模，但营业利润没办法随着营业规模同步上涨。

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

	<p>达到客户的预期。</p> <p>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，逐步增加自动化设备投入。</p> <p>8. 公司 2017 年实现 40 亿元营业收入的目标是否仍不变？</p> <p>国光电器：公司纯粹去做到 40 亿元销售规模是不难的，但公司认为盈利水平比营业额更加重要，公司会更加关注盈利水平稳步提升。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2016-03-07