

证券代码：300303

证券简称：聚飞光电

深圳市聚飞光电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-001

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他：
参与单位名称及人员姓名	深圳市创新投资集团有限公司 陈诗义 深圳市创新投资集团有限公司 余庆 深圳市创新投资集团有限公司 辜少莹 东方证券 蒯剑 瑞锐投资管理咨询（上海）有限公司 宋佳 深圳市万利富达投资管理有限公司 沈亮丞 上海涌乐股权投资基金管理有限公司 岳雄伟 集邦咨询顾问（深圳）有限公司 王春胜 集邦咨询顾问（深圳）有限公司 余彬 集邦咨询顾问（深圳）有限公司 黄甲穗 IHS Markit Jamie Fox（通讯）
时间	2019 年 4 月 26 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：邢美正 总经理：高四清 财务总监：吕加奎 董事会秘书：于芳 技术副总监：张志宽
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍： 董事会秘书 于芳 依据 2018 年年度报告及 2019 年第一季度报告向分析师介绍了公司 2018 年度及 2019 年第一季度的经营情况，详细内容为已披露的相关公告： 1、LED 产品的分类：显示屏（如用于室外的广告显示屏）、照明（如用于室内外的照明灯具）及背光源（如用于电视、电脑、笔记本及手机背光源等）。聚飞目前的主要产品：背光 LED 器件及照明 LED 器件，背光 LED 产品主要应用于手机、电脑、液晶

	电视、车载显示系统等领域；照明 LED 产品主要应用于室内照明领域。 2、公司的经营历程：最初以小尺寸背光 LED 器件切入市场，目前还是以背光 LED 器件为主，照明 LED 器件产品正在稳步推进。未来公司将在巩固、提高背光 LED 器件产品国内市场占有率的基础上，继续推进国际化战略，加速国际化扩张。 3、公司的发展战略：深耕 LED 行业，以背光 LED 和照明 LED 为依托，拓展显示 LED、车用 LED、闪光灯、Mini/Micro、IR、UV 等 LED 新业务；在保证现有业务提高全球市场占有率的基础上，同时向半导体封装（分立器件封装）、膜材产业拓展，如功率器件、光器件、光学膜材。 二、董事长 邢美正、总经理 高四清、财务总监 吕加奎、董事会秘书 于芳及技术总监 张志宽，与分析师就公司所在行业发展情况进行交流，主要问题及答复如下： 1、问：聚飞光电的海外客户是哪些？ 答：目前主要是台系、韩系、日系客户，还有部分南亚、及欧洲客户。 2、问：聚飞光电的海外客户主要采购哪些产品，仅仅是小尺寸背光 LED 产品吗？ 答：主要是背光及照明 LED 器件。 3、问：聚飞光电的国际化战略实施得如何？ 答：公司的国际化战略得到有效实施，故国际化销售占比在 2018 年年度提升明显。 4、问：OLED 对公司业务有多大影响？ 答：近年来 OLED 技术进步较大，但有一些技术难题尚需进一步突破。LED 经过多年的发展，技术有了相当大的进步，且公司目前的产品线丰富，OLED 技术对公司造成威胁的产品在公司总收入中的占比逐年缩小。公司会密切关注 OLED 技术的发展，并注意由此带来的风险。
--	--

	5、问：聚飞光电 2018 年度研发费用为多少？ 答：公司自成立以来，高度重视对产品研发的投入和自身研发综合实力的提高。研发投入金额逐年增加，公司 2018 年公司研发支出九千多万元。 6、问：为什么 2019 年第一季度 LED 产品的毛利率有所上升？ 答：一方面，公司对于客户进行有选择性的筛选，不单纯追求收入的增长，追求有质量的收入，因此回款方面较之前有所提升。另一方面，公司通过精益管理、财务管理等，提升了库存管理水平。长期来看，主营业务的毛利率应该会趋于平稳。 7、问：聚飞光电的突出优势有哪些方面？ 答：研发方面坚持技术创新，生产上持续改进，管理上采取精益管理、重视战略规划，持续提升公司内部管理水平，使公司在产品品质及成本管控方面优势较为突出，同时优质的产品品质及周到的配套服务，充分满足客户需求，使公司大客户认可度较高，客户的粘性也较大。经营作风稳健，不盲目增加产能，在持续增加原有业务市场占有率的同时，不断拓展新业务。目前公司的收入结构更为多元化，新业务快速增长，公司将努力使新产品和新领域的业务成为新的利润增长点。 8、问：聚飞如何看待 Mini LED 市场，未来是否会对公司的业绩产生积极影响？ 答：Mini LED 是公司拓展的一项新业务，目前处于小批量送样阶段。公司目前非常重视 Mini LED 产品，也积极地对该产品进行技术储备。 9、问：聚飞光电生产的小间距产品业务发展如何？ 答：您好，小间距显示屏 LED 的业务进展较为顺利，尤其是透明屏业务。公司坚持创建高端品牌，为客户提供专业的小间距显示屏解决方案，产品应用在室内大屏幕显示、商务会议与教育领域、影院及放映厅等。小间距显示屏作为公司的战略性新业务，将根据市场的需求情况加快扩产速度，未来将成为公司新的盈利
--	--

	业务。 10、问：惠州及芜湖的生产基地将来从事哪些产品的生产？ 答：惠州及芜湖的生产基地，目前主要是用于LED产品的扩大再生产。惠州子公司主要服务于华南、海外地区的客户，芜湖子公司主要服务于华北、华东地区的客户。 11、问：惠州及芜湖子公司的生产基地预计什么时间投入使用？ 答：惠州工业园区的计划建筑面积是深圳工业园区的 5 倍，2018 年度，惠州子公司的组织架构及相应职能已明确定位，部分厂房顺利投产，对缓解华南片区及海外市场的产品交付压力效果显著。芜湖子公司的工业园区一期主体工程已于 2018 年度建设完成，预计在 2019 年度从当地的租赁厂房搬迁至本公司的工业园区内。 12、问：公司以后是否还会计提商誉减值损失？ 答：公司基于谨慎性原则，对全资子公司聚飞（香港）发展有限公司收购 LiveCom Limited 公司形成的商誉计提减值损失。根据资产基础法及收益法测算结果，公司该项收购形成的商誉 6,171.36 万元应全额计提减值准备。公司 2017 年度已计提减值准备 4,710.25 万元，2018 年度补计提 1,461.11 万元的商誉减值准备计入公司 2018 年度损益。截止目前该项收购形成的商誉已全额计提减值损失。 13、问：公司为何计提资产减值损失及核销坏账？ 答：公司十分重视应收账款的管理及产品库存管理，有严格规范的库存管理制度和严谨的财务管理制度。本次核销坏账及转销存货跌价准备事项，真实反映企业基于谨慎性原则下的财务状况。 14、问：公司的半导体封装业务投资规模如何？拓展方式有哪些，是否会考虑并购方式？ 答：公司经营作风稳健，现阶段在保证现有业务提高全球市
--	---

	场占有率的基础上，同时向半导体封装（分立器件封装）拓展，如功率器件、光器件等。半导体封装业务是公司的战略性新业务，是公司中长期计划的一部分，会大力推动该业务的拓展进程；对于功率器件业务，主要采用外延式方式进行拓展，如果有合适的高端并购资源，欢迎向公司推荐。 15、问：公司光器件的业务进展如何？ 答：公司光器件业务在产品开发、生产制造、市场开拓等方面按计划有序进行，产品应用于多家终端重点大客户，业务快速发展，为未来的业绩实现打下坚实基础。 本次接待工作严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。
附件清单	无
日期	2019 年 4 月 26 日