

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：2019-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	瑞锐投资管理咨询（上海）有限公司 南方基金管理股份有限公司 西南证券研究发展中心	宋佳 吴超 仇文妍
时间	2019年9月16日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：于芳	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍：</p> <p>董事会秘书 于芳 依据 2019 年半年度报告向分析师介绍了公司 2019 半年度的经营情况，详细内容为已披露的相关公告：</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>	

器件、光器件、光学膜材。

4、为什么 2019 年半年度 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，提高了运营效率。长期来看，主营业务的毛利率应该会趋于平稳。

二、董事会秘书 于芳，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：公司的国际化战略一直再检查实施，故国际化销售占比在 2019 年半年度提升明显。

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 年限制性股票激励计划的考核指标是？

答：本激励计划首次授予的限制性股票的解除限售考核年度为 2018-2020 年三个会计年度，每个会计年度考核一次。公司层面的考核指标是：以 2015-2017 年公司扣除非经常性损益后的净利润均值为基数，2018 年、2019 年、2020 年扣除非经常性损益后的净

利润增长率分别不低于 30%、50%、70%。除此之外还有个人层面绩效考核要求。公司将当年度经营目标逐层分解至各部门、各岗位，年末形成考核结果。

6、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。

7、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。

8、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。

9、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。

10、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，2019 年，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，目前还处于装修阶段，待装修完毕后将从当地的租赁厂房搬迁至本公司的工业园区内。

11、问：公司正在申请公开发行可转债投资在哪里？

答：本次公开发行可转债募集资金拟用于惠州 LED 产品扩产项目和惠州 LED 技术研发中心建设项目。

12、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。

13、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。

14、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9月16日