

## 投资者关系活动记录表

证券代码：002106

证券简称：莱宝高科

### 深圳莱宝高科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-011

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	<b>海富通基金管理有限公司：杨宁嘉</b> <b>泰康资产管理有限责任公司：周昊</b> <b>东方基金管理股份有限公司：朱翔</b> <b>财通证券资产管理有限公司：洪骐</b>
时间	15:30-16:40
地点	深圳市光明区五号路 9 号 公司光明工厂二期办公楼 305 会议室
上市公司接待人员姓名	<b>董事会秘书：王行村</b>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次调研活动首先在会议室由董事会秘书与参与调研人员就公司发布的 2020 年年度报告及 2021 年的生产经营形势、触控显示行业发展现状及其未来发展趋势、公司发展战略及未来发展方向等情况进行相关沟通交流，然后由董事会秘书带领调研人员参观了公司展厅，并对公司主导产品及技术做简要介绍。本次调研活动的主要沟通内容如下：</p> <p style="text-align: center;"><b>1、请分产品介绍一下 2020 年度的销售收入构成情况。</b></p> <p><b>答：</b>公司 2020 年度实现营业收入 675,152.94 万元，比</p>

上年度增加 194,935.80 万元、增加 40.59%，分产品而言，公司主营产品销售收入主要构成情况如下：

（1）全贴合产品：2020 年度实现销售收入 609,881.38 万元，比上年度增加 186,509.65 万元。

（2）ITO 导电玻璃与 TFT-LCD 产品：2020 年度合计实现销售收入 21,378.50 万元，较上年度减少 2,991.06 万元。

（3）一体化电容式触摸屏（单体）产品：2020 年度实现销售收入 29,840.84 万元，较上年同期增加 10,981.03 万元，主要是车载触摸屏产品产销增加影响所致。

**2、请简要介绍一下公司 2020 年笔记本电脑用触摸屏产品毛利率提升的原因。**

**答：**2020 年度，受居家办公、远程教育及操作系统更新迭代、用户产品更新换代等因素影响，全球笔记本电脑需求大幅增长。且，Win 10 操作系统等对触控功能的良好支持，触摸屏日益具备窄边框、高灵敏度、悬浮触控等优点，使得触摸屏在笔记本电脑上的应用日益呈现普及化趋势，相应带动全球中大尺寸触摸屏需求大幅增长。

2020 年度，公司紧紧抓住笔记本电脑用触摸屏需求大幅增长的机遇，通过设备及工艺优化调整，公司 G5 Sensor 的产能逐步提升，以及产能利用率提升相应摊低了公司中大尺寸电容式触摸屏的单位成本，相应使公司笔电用触摸屏产品的毛利率同比 2019 年呈现小幅增长，相应对公司经营业绩带来积极的影响。

**3、公司 2021 年以来产品产销情况如何？近期受 IC 等供应短缺的影响情况如何？公司计划采取什么样的应对措施？**

**答：**自 2021 年 1 月至今，公司的笔记本电脑用触摸屏、

车载触摸屏、TFT-LCD、ITO 导电玻璃等各个产品线订单需求均较为旺盛，产品产销情况良好。不过，如公司 2021 年 3 月 31 日发布的《公司 2020 年年度报告》中“重大风险提示”所述，受芯片（IC）、液晶显示模组（LCM）等原材料供应短缺造成整机产业链的整体供应失衡，相应对笔记本电脑和汽车的实际需求产生一定的抑制，进而可能对公司主导产品中大尺寸电容式触摸屏的实际销售产生一定的不利影响。今年 3 月以来，公司有少部分产品受该等因素的不利影响，订单执行相应有所延迟，相应对公司的生产经营带来一定的不利影响，其中汽车受芯片短缺更为严重的影响导致出货量减少，相应对公司车载触摸屏业务造成一定的不利影响。

为此，公司采取尽心尽力服务好重点客户的策略，通过全球知名品牌客户积极协调 IC、LCM 等关键物料供应，再加上公司自身对触摸屏 IC 等关键物料供应链资源的把控，力争尽早缓解 IC、LCM 等供求关系紧张的局面，同时持续加大优质客户和新产品的开发力度，努力降低对公司经营业绩的不利影响。

#### **4、请解释说明一下为何触摸屏在笔记本电脑的渗透率处于相对较低且一直没能呈现爆发式增长的原因。**

**答：**首先，笔记本电脑以商用办公功能为主，对应的消费者群体以企业用户、个人商务办公为主，因为新冠病毒疫情原因，2020 年以来激增了更多在线学习人员作为笔记本电脑的消费者群体，整体而言，该类消费者群体的消费习惯属于成熟、理性的类型，且笔记本电脑的换机周期一般为 3-5 年，主要是受硬件配置和操作系统升级驱动更换。其次，触摸屏对于笔记本电脑并非必备需求，常规的键盘和触控板（或者：鼠标）能够满足常见的商务办公功能，带有触控功能的笔记本电脑仅在 PPT 播放、网页浏览、视频播放、游戏、

低年龄段（一般为 12 岁以下）在线学习等特定应用场景下呈现出更多的便捷、高效特征，因此触摸屏在笔记本电脑的渗透率近几年来处于稳定提升状态，未出现爆发式增长态势。不过，随着默认支持触控操作的微软 win 10 操作系统日益被更多的消费者接受，以及新冠病毒疫情期间推动消费者对远程办公、视频会议、在线学习等快捷、高效的使用体验，相应会在一定程度上刺激带有触控功能的笔记本电脑的需求增长；此外，全球各大知名品牌的笔记本电脑厂商将带有触控功能的笔记本电脑更多定位于中高档产品，除可以触摸控制以外，还会辅助采用轻薄、美观的铝合金机壳、更高的待机使用时间、更好的显示屏、集成压力触控、集成电子纸显示等更多功能和使用体验，且该类产品对笔记本电脑厂商的业绩贡献更大，因此可以预期未来触摸屏在笔记本电脑的渗透率有望进一步稳定提升。

**5、请问新冠病毒疫情结束后，笔记本电脑用触摸屏的需求是否会大幅下降？**

**答：**根据行业了解以及我们和主要客户沟通的情况，个人认为应不存在新冠病毒疫情结束后，笔记本电脑用触摸屏的需求应不存在大幅下降的可能性，主要基于以下几个发展趋势：

1) 疫情带来的居家办公、在线教育对笔电的需求持续增长，便捷、高效的使用效果，培养用户形成了习惯。

2) Windows 10 操作系统默认支持触控操作，2020 年初微软停止 Win 7 操作系统更新和升级，win 10 系统日益普及应用相应带来笔记本电脑升级换代的需求，综合带来全球笔记本电脑的需求增长，相应带动了触控笔电的需求。

3) 我们了解 2020 年商用笔电的需求增长更快。从客户来看，包括联想、HP、Dell、ASUS、华为等知名品牌客户

大多将触控笔电定位于中高端笔电，不仅设计更为科技时尚的金属机壳，而且搭配高清乃至 2K 更高分辨率的显示屏、LTPS TFT-LCD、AMOLED 等高端显示屏，同时电容式触摸屏集成压力触控、指纹识别、电子纸、主动笔等功能相应带来更多使用体验，消费者接受度日益提升。

需要补充说明的是，以上仅为个人对触控笔记本电脑未来市场发展趋势的看法，可能与未来发展趋势存在一定的偏差，仅供参考，建议各位投资者多方了解行业上下游相关产业链的信息，客观理性全面看待和分析触控笔记本电脑未来市场发展趋势。

**6、请解释说明一下在笔记本电脑用触摸屏应用领域，公司主推的外挂式结构电容式触摸屏与同行业竞争的嵌入式结构（on cell/in cell）电容式触摸屏各自的竞争优劣势。**

**答：**外挂式结构电容式触摸屏是指触摸屏模组与显示模组为各自不同的独立器件，在笔记本电脑用触摸屏应用领域，常见的结构包括采用单片玻璃基板的 OGS 和 OGM 结构以及盖板玻璃+Film Sensor 的 GF2 结构，目前行业内及莱宝公司笔记本电脑用触摸屏出货量最大的结构均为 OGM 结构。嵌入式结构电容式触摸屏是指将起触摸控制功能作用的触摸屏传感器膜层（Sensor）制作在显示屏的上板上（on cell 结构，一般为彩色滤光片（CF）基板），或者制作在显示屏的下板上（in cell 结构，一般为薄膜晶体管阵列（TFT-Array）基板）。

在笔记本电脑用触摸屏应用领域，支持主动笔操作是绝大多数笔记本电脑出厂前的必备要求，与嵌入式结构电容式触摸屏相比，OGS/OGM 结构外挂式结构电容式触摸屏具有触控性能灵敏、边缘触控性能优良、不存在信号干扰缺陷、支持主动笔操作性能优良、可靠性强、生产成本相对较低等

优点，但存在当触摸屏表面意外损坏后触控功能失效的竞争劣势。不过由于绝大部分笔记本电脑均带有机壳，如果笔记本电脑意外跌落，一般很难破坏笔记本电脑的触摸屏和显示屏，因此 OGS/OGM 结构的该等缺陷在笔记本电脑基本可以忽略。在相对高端的商用笔记本电脑以及微软 Surface 系列等键盘可插拔的二合一笔记本电脑应用领域，目前更多采用不存在触摸屏表面意外损坏后触控功能失效但成本相对更高一些的 GF2 结构的电容式触摸屏。

在笔记本电脑用触摸屏应用领域，嵌入式结构（on cell/in cell 结构）与 OGS、OGM 结构的触控显示全贴合产品厚度基本相当，但对比外挂式结构而言，目前存在触控性能不够灵敏、边缘触控性能不佳，对于 Full HD（1920\*1080）及以上级别的高分辨率显示屏的触控信号与显示信号干扰尚未完全解决导致支持主动笔操作效果不佳的缺陷，目前 on cell 主要应用于低端笔记本电脑，in cell 主要应用于与 LTPS TFT-LCD 等显示面板搭配使用。

**7、公司车载触摸屏产品主要应用于哪些品牌的终端汽车？**

**答：**公司车载触摸屏产品应用于传统汽油汽车和新能源汽车，目前直接客户主要为德赛西威、伟世通、弗吉亚等知名的汽车总成一级（Tier 1）厂商，产品目前最终应用于国内及合资汽车品牌厂商应用为主，主要包括上汽通用、上汽大众、长安福特、长安、吉利（含其子品牌领克）、长城等。

**8、公司的车载触摸屏方面的竞争优势主要体现在哪些地方？公司 2021 年以来车载触摸屏需求和销售情况如何？预计全年车载触摸屏业务是否能保持持续增长？**

**答：**公司看好车载触摸屏未来市场成长前景，将车载触

摸屏定位为新的业务和利润增长点。与行业内竞争对手相比，公司发展车载触摸屏具有全产业链竞争优势，拥有盖板玻璃、触控 Sensor、光学功能膜层（AR、AG、AF、一体黑）、贴合、触控显示全贴合，拥有行业全球一流的一体黑制作工艺效果，完整的贴合工艺（OCA 贴合、水胶贴合等，平面/3D 曲面贴合、双联屏贴合等）。

公司车载触摸屏业务成长性较快，自 2021 年 1 月至今，公司车载触摸屏产品市场需求相对旺盛，受 IC、LCM 等物料短缺影响，公司车载触摸屏产品生产和交付受到一定程度影响，使 2021 年第一季度销量环比 2020 年第四季度有所下降，但同比 2020 年第一季度大幅增长，车载触摸屏业务仍然保持比较好的增长势头。

随着公司在车载触摸屏产品上持续不断地耕耘，公司与车载触摸屏产品客户的之间的合作越发紧密。2021 年，公司在做深做透现有客户需求市场的基础上，凭借在车载触摸屏业务上的全产业链竞争优势，公司将大力开发国际国内一流汽车终端品牌，不断增加公司车载触摸屏产品项目数量，努力实现车载触摸屏业务持续较快速度的增长。根据公司与客户的沟通了解，在确保 IC、LCM 等物料供应正常的情况下，预计 2021 年公司车载触摸屏产品将有望持续保持较为旺盛的市场需求。公司将紧密跟踪 IC、LCM 等紧缺物料的市场供应状况，尽力保证产品的生产和交付，满足客户的市场需求，实现公司车载触摸屏业务长期持续成长。

**9、请问公司现有的 G5 电容式触摸屏产线对于制作车载触摸屏和笔记本电脑用触摸屏是否具有通用性？**

**答：**公司的 G5 电容式触摸屏传感器面板（Sensor）产线可以兼容生产车载触摸屏产品。公司 G5 Sensor 产线的玻璃基板尺寸为 1100mm\*1300mm，G3 Sensor 产线的玻璃基板

尺寸为 550mm\*670mm，G5 产线的基板面积是 G3 产线的 4 倍，单单从产品排版的理论上经济性而言，G5 产线比 G3 产线排版经济性更高。但是，由于公司车载触摸屏产品主要以内资、合资等汽车品牌的众多车型为主，具有显著的多品种、小批量的产品特征，单个产品项目月度出货量一般仅为几百片至几千片不等，考虑到 1 片 G5 基板、G3 基板可分别切割约 28 块、6 块 10.1 英寸的车载触摸屏产品，且每款产品更换均需一定的换产时间，从生产效率角度来看，G5 线更适合生产每月单款产品数量较多的车载触摸屏产品，G3 线相对更适合生产多品种、小批量的车载触摸屏产品。公司会根据客户实际需求情况，适时调配车载触摸屏 Sensor 制作的相关生产安排。

**10、公司自主开发的 3D 曲面贴合技术成功向车载触摸屏客户推广，请介绍一下公司 3D 曲面车载触摸屏产品具体应用在哪些车型以及公司双联屏车载触摸屏产品及业务的进展情况。**

**答：**公司提供 3D 曲面盖板玻璃、触控 Sensor、模组贴合和触控显示全贴合等全产业链生产供应，2020 年第一款量产应用于东风悦达起亚的高端车型，后续有更多国内及合资知名品牌的中高端车型陆续采用 3D 曲面贴合产品。

车载触摸屏 2019 年基本是单屏，尺寸以 8-10 寸为主，2020 年 10 英寸和 12.3 英寸成为主力尺寸，单价 100-150 元/块；2020 年下半年逐步开始量产双联屏（中控屏+仪表盘，一般仪表盘不带触控，中控一般带触控），单价是单屏的 2 倍左右。根据订单需求增长，我们也在逐步扩产双联屏、全贴合的产能。双联屏的代表车型为上汽通用别克 GL6/GL8 商务车，上汽通用五菱、吉利、长城汽车等均为公司车载触摸屏的最终客户，公司通过德赛西威等汽车总成一级厂商



(Tier 1) 供货，2021 年双联屏订单需求持续增加，目前每月 20K 左右。

#### **11、公司车载触摸屏产品的毛利率水平情况如何？**

**答：**车载触摸屏市场为专业应用市场，与笔记本电脑等消费类电子产品市场具有显著区别，主要表现为产品单一订单涉及数量更小、单一产品订单需求持续周期长、同一时期生产的订单种类更多等，因此车载触摸屏产品生产面临频繁换产，导致产能利用率相较于笔记本电脑用触摸屏产品产线的产能利用率低。此外，公司车载触摸屏产品生产主要采用 G2.5、G3 生产线，受生产线产品加工尺寸限制，一片玻璃基板上仅能排版约 3 粒 12.3 英寸车载触摸屏，产品生产良品率及生产效率相对较低。综合上述因素影响，公司车载触摸屏产品目前的毛利率水平相较于笔记本电脑用触摸屏产品的毛利率水平低。公司也将持续投入研发资源，优化车载触摸屏生产工艺，优化及配置部分必要自动化设备，努力提高车载触摸屏产品生产效率、良品率，提升车载触摸屏产品的毛利率水平。

#### **12、全球车载触摸屏市场的未来发展趋势如何？公司未来在车载触摸屏方面有什么样的长远发展规划？**

**答：**随着汽车逐步向电动化、智能化、互联网化的方向发展，车载触摸屏的市场需求增长迅速。一方面，车载触摸屏的尺寸规格日益变大，从原来的 7 英寸、8 英寸为主目前已逐步提升至 10 英寸、12 英寸为主。触摸屏的尺寸为对角线长度，从 8 英寸到 12 英寸，表面上看尺寸比例为 1.5 倍，实际上触摸屏的面积比例应为 1.5 的平方，即 2.25 倍，这意味着在产品数量不变的情况下，产品生产的实际需求相当于一倍以上。另一方面，随着汽车日益向电动化、智能化方

向发展，汽车的内饰配置逐步向科技化、时尚化方向发展，车载触摸屏从传统中控台的单屏逐步拓展到双联屏（中控台+仪表盘）甚至三联屏（中控台+仪表盘+副驾驶），此外，在后排座椅、行车记录仪、抬头显示等位置也逐步新增车载触摸屏的配置，车载触摸屏的市场需求进一步被激发。整体而言，车载触摸屏的未来市场成长空间广阔。

公司看好车载触摸屏的持续成长前景，高度重视并致力于车载触摸屏的长远可持续发展，依托持续技术创新和全产业链的竞争优势，坚持差异化竞争策略，未来将进一步扩大车载触摸屏的市场，致力于为国际、国内知名品牌的汽车整车厂商提供长远优质的车载触摸屏供应和性能持续优化提升的体验服务，努力将车载触摸屏业务培养为公司新的业务增长点，提升市场抗风险能力。

### **13、公司 2021 年是否有较大的触摸屏产能扩充计划？**

**答：**鉴于笔记本电脑的消费群体以理性的办公功能性需求为主，触控笔电的易用性逐步被更多消费者接受，未来将呈稳定增长趋势。如果公司短时间内再新增投资 G5 或更高世代的电容式触摸屏生产线，对应扩充产能至少倍增，在市场整体规模不会爆发式增长和公司客户规模未获得重大变化的情况下，则公司将面临较大的产能开工不足的风险，因此公司暂时没有大规模扩充产能的计划。

不过，基于公司满足客户订单需求及未来可持续发展等综合因素考虑，公司一方面正在通过持续优化配置生产设备资源和生产工艺，整合优化和适度提升触摸屏前段传感器面板（Sensor）的产能；同时，积极开展更高技术性能的新产品或新工艺改造，不断提升产品的技术和经济附加值、市场竞争力；根据笔电用触摸屏订单需求的增长，公司会适时逐步提升后段模组的产能，以努力满足客户的订单交付需求。

	<p>此外，鉴于车载触摸屏需求持续增长，公司根据市场需求变化情况，已开始逐步适度扩充车载触摸屏的产能，努力满足客户的订单交付需求。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，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》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年4月22日