

证券代码：002036

证券简称：联创电子

债券代码：112684

债券简称：18 联创债

债券代码：128101

债券简称：联创转债

联创电子科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系 活动类别	<input 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					
	√其他（电话会议）					
参与单位名称、国家和地区	序号	姓名	公司名称	序号	姓名	公司名称
	1	王芳	民生证券	45	陈洪	富舜投资
	2	张莉	万峰资产	46	田元强	平安基金
	3	黄盼盼	上海慧琛资产	47	李曾卓卓	平安大华投资研究 板块
	4	刘玥	上海铭深资产管理 有限公司	48	陈翔	广东竣弘投资
	5	吴琳娜	东吴人寿	49	周众	广州里思资产
	6	王天乐	中信建投	50	陆杨	恒越基金
	7	于蕾	中国人寿养老保险 股份有限公司	51	陈西中	招商基金
	8	张晟	中天证券	52	陈蓉芳	民生证券
	9	张飞	中银	53	张子健	民生资管
	10	张鸿运	仁桥资产	54	田祥龙	
	11	孙恺	侏罗纪资产	55	许廷全	汇丰晋信基金管理 有限公司
12	陈飞达	光大基金	56	张运昌	汇华理财	

13	潘亘扬	光大自营	57	孟焱毅	泓德基金
14	李波	凡珈投资	58	钱鑫	泰信基金
15	章茜		59	张东华	泰山保险
16	李哲人	千禧年基金	60	安晓东	泽铭投资有限公司
17	徐恒	华夏基金	61	汤诗语	浙商
18	陆晓天		62	刘炜	浙商基金
19	丁鑫	华夏未来	63	张波	深圳德海资本
20	王旭	华福证券	64	余高	源乐晟
21	吴凡	南方基金	65	王秀平	煜德投资
22	陈宗超	同泰基金	66	张朋	申万菱信
23	张伟	国华人寿	67	郭琦侠	益民基金
24	姚骏彪	国君资管	68	李进	融通基金
25	黄行辉	国泰君安证券自营	69	孙小明	诺德基金
26	叶烽	国泰基金	70	刘一隆	银华基金管理有限公司
27	夏雪冰	国联人寿	71	陈晓雅	
28	邓永明	圆沚投资	72	高辰星	长江自营
29	施展	大成基金	73	孟庆锋	青岛永安信邦
30	张磊	天弘	74	许嘉诚	昊晟投资
31	王秀平	煜德投资	75	彭苗苗	广汇缘
32	周志	创金合信	76	李彪	鑫元基金
33	王冠桥	信诚	77	惠博闻	聚鸣投资
34	袁野	招银理财	78	溪牛投资	高岑岑
35	李泰	尚雅	79	李曾卓卓	平安基金

	36	刘志敏	长见投资	80	杜飞	国海富兰克林
	37	周实	万家基金	81	朱建明	宝盈基金管理有限公司
	38	唐权喜	东方证券研究所	82	李晓晨	东方证券研究所
	39	Charlie	法巴银行	83	苏绪盛	华安基金管理有限公司
	40	白冰洋	中银资管	84	尹世君	睿远基金管理有限公司
	41	郭镇岳	创金合信基金	85	刘宏	Mighty Divine
	42	肖禹	工银理财	86	李波	中欧基金
	43	徐凯	天弘基金	87	朱璘	兴全基金管理有限公司
	44	文弘历	长江资管	88	欧阳力君	中银
	(以上排名不分先后)					
时间	2021年4月29日 15:30-16:30					
方式	通讯方式					
上市公司接待人员姓名	曾吉勇（总裁）、王国勋（IR 总监）					
投资者关系活动主要内容介绍	<p>IR 总监王国勋先生主持本次活动, 总裁曾吉勇先生与会人员采用现场形式进行了沟通, 具体内容如下:</p> <p>一、联创电子一季度财报情况介绍:</p> <p>1、整体情况: 2021年Q1实现收入22.8亿, 同比增长134%, 实现净利润3600万, 同比增长50%, 实现扣非净利润3000万, 同比增长100%, 其中2021年Q1扣非净利润与2019年Q1同比增长也达到60%。</p> <p>2、分结构看: 公司Q1光学整体收入同比增长76%: 其中车载光学收入同比增长470%, 高清广角光学收入同比增长52%, 手机光学收入同比增长66%; 触控显示收入同比增速超过229%。财务数据全面改善, 光学和触控毛利率与去年同期持平, 存货周转和应收账款周转都大幅度改善。应收账款同比增长60%, 存货同比增长10%, 远低于收入增速。</p>					

二、主要业务进展情况：

1、去年外部环境影响下，运动相机镜头受疫情影响比较严重，几乎减少一半。去年 Q4 到今年 Q1 电子物料短缺对手机业务影响比较大。

2、车载 1 季度增长 470%，主要从市场和产品的沉淀进入放量周期：

1) 与 Mobileye 合作的有 EyeQ4、Q5、Q6 系列镜头，之前预期 EyeQ4 到 2021 年开始放量，实际上 EyeQ4 目前已经开始放量装车。Mobileye 的镜头与法雷奥、安波福、国内的恒润等 Tier1 厂都有定点签约，合作的车型有宝马、奥迪、大众、上汽、长城、吉利等品牌，未来还会有大的订单；

2) 公司车载镜头在持续稳定出货 Tesla 的基础上，2020 年又成功开发和中标了 5 款下一代车载光学产品，今年下半年开始陆续放量，有望成为 Tesla 的第一供应商；

3) 去年中标 H 公司自动驾驶平台项目，占据 H 公司车载镜头大部分的份额；

4) 蔚来 ET7 中标 7 款 8M ADAS 车载影像模组（不仅是镜头）。

3、高清广角影像模组已成为新的增长点，2020 年高清广角影像模组的出货数量较上年度增长了 89%。2021 年全年将超过 400 万颗运动相机的出货，有望恢复到 2018 年的情况。2021 年 Q1 高清广角光学收入同比增长 52%，成为联创光学产业的增长点。公司与大疆在航拍，智能避障开发的多个产品线已经大批量出货，未来在影石 360 全景镜头和影像模组仍会保持 30%增长。华为智能监控业务深度合作，第一代影像模组是公司出货，今年第二代影像模组也会出货。机器视觉这块 3D 影像模组今年也会大批量出货。

4、手机光学收入同比增长 66%：公司继续服务于中兴、联想、H、三星等品牌客户，还有华勤、闻泰和龙旗等 ODM 客户，去年 4 月 COB 产能扩产到 7kk/M，8 月扩产到 10kk/M，目前 13kk/M。镜头扩产比较快，现在是 18kk/M 的产能，目前仍在扩产。

手机镜头的优势在于 G+P 可能会是联创弯道超车的产品，去年 H 公司已经供货，良率 45%。行业里的知名品牌也在考虑 G+P 的方案，未来的趋势比较明显。

5、AR/VR：前年江西省首批 ARVR 创新创业企业联创排名第一，客户包括 H 公司，H 公司超薄 VR 眼镜的光电模组样机是联创做的。全景相机是 VR 内容拍摄工具，联创全景相机影像模组全球份额第一，占比 70%-80%。与 Facebook 也有全景镜头的合作，折叠光路这块联创有自主知识产权。

三、问答环节

Q: 车载业务如何能获得众多客户？目前有多大体量的？未来能做到多大体量收入？

A: 1) 联创模造玻璃镜片产能全球第二，符合 ADAS 全玻璃镜头的要求；
2) 汽车高可靠性，要与算法适应，公司有配套的研发销售体系。目前起量的是 EyeQ4 镜头，2021 年逐步上量，未来会扩充到一个较大产量。

Q: 车载镜头主要有哪些竞争对手？

A: 公司目前排在前两位，第一是 SY。

Q: 车载镜头技术难点和专利壁垒？为什么像大立光这样传统厂商在车载这块进不来？

A: ADAS 基本用全玻璃的镜头，手机同行进入需要具备模具和玻璃非球面镜片压型的技术。在这块联创和 SY 实力相当，两家公司从传统相机镜头起家的，从玻璃镜片起步的，所以有比较强的优势。另外车载认证周期很长，需要 3-5 年时间，目前没有看到第三家公司有这样的实力。

Q: 和下游车企以及算法厂商的合作关系？

A: 一是要通过算法方案商认证，镜头要和算法进行匹配，公司通过 Moblieye EyeQ4 Q5 Q6 的认证花了很长时间。算法厂商不会直接采购镜头，一般是通过法雷奥、安波福等 Tier1 厂采购。二是造车新势力像 Tesla 直接和我们进行镜头研发、确定商务内容，最终是由影像模组厂商直接采购。联创也具备车载影像模组供应能力，目前已直接给蔚来供模组。

Q: 今年看到很多车企上了 EyeQ5，上到 8M 像素，对于镜头的带动作用，

镜头到模组价值量变化？

A: EyeQ3 基本上是球面玻璃镜片，Q4 及之后一定会加模造玻璃镜片进去，eyeQ5 需要 2-3 个模造玻璃镜片，竞争壁垒越来越高，竞争主要集中在比较强的光学镜头厂商。模组销售收入是镜头的 4 倍以上。

Q: 镜头玻塑混合的方案之前华为有尝试，今年新的进展如何？

A: 今年电子物料和套片的短缺实际对于今年手机销售量是有一定影响，联创扩大手机镜头销售量会比较大，今年 Q1 公司手机镜头比去年增长还是比较快的。未来长焦，G+P、自由曲面的研发会有拉动。

Q: 手机这块有具体的客户订单吗？

A: G+P 一直在跟一些客户在做研发。

Q: 过去几年扩产的计划，以及未来的扩产计划？

A: 手机影像模组基本可以反映镜头的产能，17 年 5kk 一个月，去年 4 月 7kk，8 月份 10kk。现在扩到 13kk，今年内扩到 20kk 一个月。手机镜头现在已经有 18kk，目前仍在扩产。

Q: 所有的模组都是自己的镜头吗？

A: 自己的搭载率 70%，特别是高端镜头 48M 6P 的都是搭载自己的镜头。

Q: 手机的客户是怎么定位？

A: 目前客户主要是中兴、联想、H 公司、三星，一直有在出货；华勤、闻泰、龙旗是手机 ODM 的客户。现有的产能差不多能满足这些客户，未来会开发 OPPO、vivo 和小米这些客户，原来产能不够无法进入品牌客户，但现在 18kk 的产能以及年底到 36kk 的产能，是能够进入他们的产业链的。

Q: 手机业务这块竞争格局？

A: 现在最大的压力还是来自套片等电子料的短缺，所以整个下游景气度不好，但是这个短期影响。长期看手机的升级迭代还在继续，10 倍长

焦或者朝 1G6P 发展，联创还是有比较大的机会。

Q:模造玻璃在车载，手机 1G6P 都有应用，相较于竞争对手有什么优势？自制率如何？

A:自制率基本达到 100%，从 16 年后就没有外购过模造玻璃。优势在于模造玻璃产能、技术实力位列全球第二。前些年就和 H 公司合作结构光人脸识别的一个激光发射镜头就用了一个模造镜片，与 H 公司合作的 1G6P 镜头的表现也特别好，镜头良率达到 45%。

Q:行业其他公司的竞争对手？

A:国内镜头厂具备模造玻璃能力的不会超过两家

Q:运动相机领域有没有新的客户或者新业务可以开拓？

A:Gopro 已经占据全球 80%的份额，已经找不到第二家大体量的公司，实际上只有去年疫情是低迷的，在 2019 年出货量增长了 30%，今年恢复到了这一状态，甚至更好一些。新的增长点在高清广角，去年在高清广角影像模组这块的增长较大，高清影像模组去年增长了 89%，来源于影石全景相机和 Hundly 电话会议系统，今年还会有 30%的增长。今年的另一个增长点在大疆，会跟 GoPro 是相当的体量，此外还有 Zebra 工业扫描的镜头和模组也在逐步放量。基本保持在 30%以上的增长。

Q:AR 领域会注重什么技术方向？

A:大的体量还是在 VR 里面，AR 还在储备，到放量还需要 3 年时间。VR 关注三个方面：1) 内容，全景相机作为 VR 内容生产的一个工具，联创全景影像模组能有全球 70%份额；2) 呈现方式，比如超薄的 VR 眼镜光学显示模组，19 年与 H 公司合作了样机也有全套专利技术，这个镜片和手机镜头不一样，投资会较大；3) 感知交互，这一块和 Magic Leap 有合作，一直在出货。

Q:公司长期战略方向？财力、人力、物力方面的投入？

	<p>A:1) 集中资源加快发展光学产业，去年投了 16 个亿，都是用在了光学产业，未来整体发展方向还是在光学不会动摇；2) 多种方式稳健发展触控显示；3) 积极投资培育新业务新产业，如智能终端，集成电路这块无线充电芯片也在布局和发展。</p> <p>Q:触控这块未来的投资？</p> <p>A:触控产业未来主要目标是优化客户和产品结构，提高盈利能力，会考虑与政府合作的方式，引入地方政府资源来进行触控产业的扩产和布局。</p> <p>Q:Q1 的营收表现很好，对于 Q2 的展望？</p> <p>A:车载镜头方面，Q2 比 Q1 预计会好很多；高清广角镜头和模组，会比较 Q1 有较大增长；手机业务的增长可能并不大，主要是套片和电子料的短缺还是常态，会注重研发产品的提升。非手机类的订单会上升。以上仅仅是对于行业景气度的展望，不代表盈利的预测。</p> <p>感谢各位投资者的交流。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 4 月 29 日