

证券代码：300790

证券简称：宇瞳光学

东莞市宇瞳光学科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-007

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	浙商证券（东北证券） 国金证券 太平洋证券 东兴证券 东兴期货 兴业证券 国海证券 东方证券 国信证券 海通证券 中信建投 光大证券 中泰证券 平安养老险 平安基金管理有限公司 中华联合保险集团股份有限公司 中庚基金管理有限公司 新华基金管理股份有限公司 诺安基金管理有限公司 工银瑞信基金管理有限公司	吴若飞 刘妍雪、曾萌、王晓星 沈钱、王凌涛 陈宇哲、陈焯秋雨 陈会峰 姚康、姚丹丹 单佩韦 朱凌昊 许亮、叶子 何粮宇、卫书根、居嘉晓 孙博文 潘亘扬 傅鑫 蓝逸翔 黄维 揭奕 丘栋荣、曹庆、陈涛、谢钊懿、张传杰 陈磊 丁云波 黄安乐

博时基金管理有限公司	郭晓林、周龙
中金基金管理有限公司	汪洋
上海重阳投资管理股份有限公司	赵阳
景元天成投资顾问有限公司	邓志锋
深圳港丽投资咨询有限公司	龙江伟
中科沃土基金管理有限公司	林皓
上海宝弘景资产管理有限公司	涂怀蓉
深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司	任建军
长盛基金管理有限公司	汤其勇
广东竣弘投资管理有限责任公司	陈翔
杭州幻方投资管理有限公司	徐贞武
恒大人寿保险有限公司	魏大千
歌斐资产管理有限公司	胡舜杰
上海沅杨资产管理有限公司	金晓鸣
宝盈基金管理有限公司	容智能
中信建投基金管理有限公司	杨广
中信产业投资基金管理有限公司	卢婷
中欧基金管理有限公司	吕一闻
正圆投资	杨皓
源乘投资	胡亚男、司空若儿
永安国富资产管理有限公司	王成梁
英大证券	霍达
深圳悟空投资管理有限公司	陈向东
深圳望正资产管理有限公司	旷斌
民生通惠	黄岑安
上海景林股权投资管理有限公司	孙玮
交银康联	郭昊
建信基金管理有限责任公司	赵兵兵

	混沌天成资产管理（上海）有限公司 太平资产管理有限公司 华美国际投资集团有限公司 华宝基金管理有限公司 海南富道私募基金管理有限公司 淡水泉（上海）股权投资管理有限公司 大家资产管理有限公司 创金合信基金管理有限公司 海标朴投资管理有限公司	肖滨 秦媛媛 何欢 孙鸾 石正同 任宇 李超、范新 王先伟 周明巍
时间	2021 年 5 月 31 日	
地点	电话会议	
上市公司接待 人员姓名	董事长张品光、董事会秘书兼副总经理陈天富	
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>Q1:今年 Q1 业绩大幅增长，是什么原因？是真实需求拉动还是有补库存因素影响？</p> <p>A: Q1 业绩增长既有需求拉动也有客户补库存要求。主要影响因素有：1、上年同期因疫情影响，增速低于预期，基数偏低，部分需求在今年一季度释放；2、国外视频会议产品、安防产品逐渐放量；3、产能释放，规模效应提高劳动生产率、降低成本；4、产品结构改善，高像素产品出货数量增长；5、期间费用占比略有下降。</p> <p>Q2:公司的主营业务是传统安防，安防行业增长速度约 10%，公司投资者关系活动披露，未来几年增长率将超过 30%，做出这个判断的依据是什么？</p> <p>A: 1、安防全行业统计数据中包括了行业上、中、下游，就光学镜头出货量而言，全球出货量 2019 年、2020 年增幅均超过了 20%，反映出镜头生产企业高于全行业增速，公司多年平均增长率超过 20%；2、消费类产品普及将带来较大增量市场；3、持续进行产品结构改善，增加高清产品和大镜头销售；4、精密模具中心的建成，模具、部分原材料可实现自制，降低成本，同时可一定程度上提高研发、生产效率；5、积极拓展海外市场，增加外销份额；6、规模效应提升公司业绩。综上，我们预计今后几年公司业绩增速高于以往。</p> <p>公司对业绩的预判，不代表公司的业绩承诺，若芯片持续紧张、原材料涨价、产品结构调整、模具中心业务开展进度、海外市场开拓效果不及预期等将对公司业绩产生不利影响，请注意投资风险。</p> <p>Q3:大倍率变焦镜头的研发、生产难度是否比定焦镜头、小倍率变焦镜头更高？区分高端镜头和中低端镜头的主要指标是什么？公司产品升级的方向</p>	

是什么？

A: 大镜头因其结构复杂, 在研发、生产方面难度大于小镜头。通常区分高中低端镜头的主要指标是通光量和分辨率。公司产品升级主要方向是提高分辨率和通光量, 并将加强大倍率变焦镜头的研发和销售。

Q4:手机镜头市场很大, 公司是否计划进入手机镜头领域, 安防镜头与手机镜头有何区别?

A: 安防镜头与手机镜头的技术路径、制造工艺差别较大。安防镜头对高低温变化适应性要求高, 一般要求在-40℃-80℃温差区间能正常工作, 手机镜头对温差要求不如安防镜头; 手机镜头直径小, 安防镜头直径较大, 工艺差异较大。

公司专注于专业安防、机器视觉、消费视频产品的研发生产销售, 未来在车载方向发力。手机镜头市场竞争充分, 诸如大立光、舜宇等头部公司地位稳定, 竞争力强, 公司无手机镜头方面的技术储备, 无意进入手机领域。

Q5:公司的车载镜头业务进展情况如何? 将如何布局? 车载与安防技术差异大吗? 公司是否具备生产车载镜头的能力? 将面临怎样的困难和瓶颈? 未来在车载领域希望做到何种效果或规模?

A: 车载方面公司目前只有后装产品, 公司目标是车载前装市场。车规级镜头需适应高低温、湿热、雨雾、强微光和振动等复杂工况及行车安全要求, 对稳定性、耐久性要求高, 具有更高的安全等级和工艺性能要求, 公司依托现有研发团队并不断引进专业人才, 研发、制造车规级产品不存在无法克服的障碍。公司已连续多年生产车载镜头的关键零部件之一非球面玻璃镜片, 并应用于专业类镜头, 与重要客户开展前期工作, 进行具体项目的沟通与研发。车载零部件厂商进入汽车厂商市场体系获得评级需要更长的认证周期, 这是进入前装市场的重点工作, 公司计划用3年时间完成产品研发、制造、认证, 短期内车载镜头前装产品对公司业绩不会产生影响。公司将成立专业部门或独立子公司专攻车载镜头业务, 我们有信心也有条件将来在车规级市场占有一席之地。

Q6:当前视频芯片供应紧张, 对公司出货量有何影响? 对公司业绩影响程度有多大? 高清镜头出货量是否增加? 缺芯状况将持续多久?

A: 我们得到的信息也一样, 目前芯片供应紧张。5月份公司低像素产品出货量不及预期, 原因应该是下游厂商将有限的芯片用于生产较高端、高附加值产品, 生产低价值量产品意愿降低, 但公司高清产品出货量增长, 预计对销售额、利润的负面影响较小。芯片缺货状况持续多久公司难以判断, 缺芯状况不会减少需求而是滞后了需求。

Q7:消费级产品需求滞后, 公司或全行业变焦镜头出货量占比会不会提高?

A: 我们认为变焦镜头出货量占比不会提高, 理由是: 1、高清定焦镜头可以满足部分小倍率变焦镜头使用场景, 会替换一部份小倍率变焦镜头的应用; 2、定焦镜头的应用场景更加丰富, 市场对定焦产品的需求更大; 3、部分消费级产品需求可能滞后, 从较长时期看只增不减。

Q8:消费类产品的主要应用场景有哪些? 消费类产品出货量、营收占公司比重是多少? 消费类产品需求是否具有持续性? 市场容量有多大?

A: 消费类产品属于大安防中的智能家居板块, 近年来, 消费类产品市场需求呈现明显放量态势, 因其潜在市场巨大且与家庭消费密切相关, 我们将

其单独分类为消费类。消费类产品的主要应用场景为家庭安防摄像机、门锁、电视机、扫地机等。

公司镜头通用性较好，既可用于生产消费类产品，也可用于生产专业类产品，镜头供应给下游客户后，除了诸如 TP-link 等少数客户专门用于生产消费类产品外，大部分客户镜头的最终用途难以穿透、分辨，因此，无法准确统计消费类产品的出货量占比，初略估计消费类产品出货量占比约 30%，营收占比约 20%。

中国约有 5 亿户家庭，是拉动消费类产品需求的主力军。未来消费升级、家居智能化程度提高，5G、云存储等通讯、大数据技术推广普及，消费级市场将保持长期较快扩张，公司深度受益于物联网家居的需求爆发、极富潜力。目前芯片供应较紧张，可能一定程度上延后消费类产品需求。

Q9:如何看待二季度及全年增长率情况？

A: 二季度订单饱满，去年同期受疫情影响基数偏低，我们预计二季度将保持较高增速。去年下半年疫情影响减弱，今年下半年同比增幅肯定不如上半年，从行业淡旺季经验特征来看，下半年情况好于上半年，因此全年增速较往年快。但缺芯、原材料涨价等不利因素也值得我们密切关注。有关公司的经营情况、经营业绩等以公司披露的定期报告为准。

Q10:公司以生产定焦镜头和小倍率变焦镜头见长，大倍率变焦镜头产品目前的开发情况如何？对公司业绩增长有何贡献？

A:公司主要产品为定焦镜头和小倍率变焦镜头，也进行大倍率变焦镜头的产品开发、制造。之前未批量生产销售大倍率镜头的主要原因，一是公司发展较快，定焦、小变焦订单充足，无多余的研发资源和产能及时匹配给大镜头；二是友商在大镜头领域有较强市场竞争优势，大客户导入周期较长，若无大客户批量采购，上马大镜头项目经济上可行性较弱。

目前公司具备优秀研发团队及高水平生产、检测设施，并持续扩大产能，与重要客户有产品合作，实现批量销售，且有多个在研项目。公司进入大镜头领域的软硬件条件较成熟，计划用 2 年左右时间，不断为客户提供多样化、优质的大镜头产品。

Q11:公司计划年末产能达到 3000 万只/月后，明后年是否有继续扩产计划？

A:产能至年末达到月产 3000 万只镜头，考虑了订单增长、稼动率、消费类产品放量、产能淡旺季调配、未来产能储备等因素，已经达到较高的产能水平，预计明后年产能扩张动力不大，公司将根据市场变化进行产能配置。

Q12:公司股权分散的原因是什么？股权分散对公司的实际控制权有无影响？公司近期有无股权激励计划或再融资计划？

A:公司股权分散的原因是团队创业，公司非独立董事、高管、基层干部、研发、业务骨干大多持有公司股份，这也使得公司凝聚力较好，目标一致，利益一致，管理团队稳定和谐。公司既可通过一致行动关系对公司实施控制，又可以通过管理层控制，股权分散不会对公司经营产生影响。公司于 2020 年 6 月实施了上市后第一次股权激励计划，定向增发正在实施中，预计 6 月上旬完成非公开发行，近期暂无再融资安排。

Q13:公司设立时间较晚但业绩增长快于同行，主要的核心竞争力是什么？

A: 1、公司管理层始终坚定看好光学行业发展前景，专注深耕大安防产

	<p>业，敢于高强度持续投入先进生产设备、高精检测仪器、厂房等基础设施建设，前瞻性布局为公司长远发展打下了坚实基础； 2、率先突破玻塑结合技术，新材料的熟练应用使得产量、性能得到提升，降低了产品成本；3、率先开发使用自动化组装技术，同行中自动化程度最高，不仅大幅提高劳动生产率，也提高了产品一致性、稳定性，同时使得公司具备强大的批量供货能力，规模效应显著；4、优质广泛的客户群体，公司产品面向全球客户，与行业内大小客户形成良好合作关系，市场占有率较高。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年5月31日