

证券代码：002456

证券简称：欧菲光

## 欧菲光集团股份有限公司

### 2022年2月11日投资者关系活动记录表

编号：20220211

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	银华基金、兴全基金、信达澳银基金、格林基金、方位投资、华创证券合计9人。
时间	2022年2月11日
地点	深圳市南山区蛇口商海路91号太子湾商务广场T6栋9层
上市公司接待人员姓名	董事长 蔡荣军 先生 董事会秘书兼副总经理 郭瑞 先生
记录人	证券事务代表 周亮 先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>公司聚焦光学核心业务，以经营利润为导向、以市场客户为中心，不断加强存货管理和运营管理，巩固公司在行业内的龙头地位。在稳固智能手机业务的基础上，公司积极发展智能汽车及新领域等创新业务，蓄力构建智能手机、智能汽车、新领域三大板块的业务架构体系，为客户提供一站式光学服务。</p> <p><b>前三季度经营情况：</b>2021年前三季度，公司实现营收171.98亿元；实现归母净利润-4038.71万元。</p> <p><b>全年度经营情况：</b>2021年1月1日至2021年12月31日，预计公司归属于上市公司股东的净利润为亏损190,000-270,000万元，扣除非经常性损益后的净利润为亏损192,000-267,000万元。</p>

多重因素导致公司整体业绩下滑，具体经营情况公司将在后续定期报告中发布。

**未来规划：**2021年6月，公司发布了《未来五年（2021-2025年）战略规划》，在未来五年力争实现以下三项战略目标：

- 1、智能手机业务稳中求进，保持市场领先定位；
- 2、智能汽车、VR/AR等新业务开拓进取，收入占比显著提升，成为公司新的增长动力；
- 3、加大研发创新力度，发挥产业链整合能力，坚定不移向产业链上游延伸发展。

公司预计，未来五年智能汽车行业将进入黄金发展时期，公司将把智能汽车业务作为重点开拓的业务领域，从研发、市场销售、生产等全方位加大资源配置，力争实现到2025年智能汽车业务收入规模行业领先。

## 二、问答环节

**Q1：**公司发布了2021年度业绩预告，预告显示2021年度预计亏损19-27亿元，请问是什么原因导致的？

**A1：**2021年净利润同比降幅较大的主要原因如下：

- 1、境外特定客户终止采购关系产生的影响：
  - （1）公司与特定客户相关的产品出货量同比大幅度下降。
  - （2）公司承担了与特定客户业务相关的子公司在终止采购关系后所产生的运营成本。
- 2、因国际贸易环境发生较大变化，公司H客户智能手机业务受到芯片断供等限制措施，导致公司多个产品出货量同比大幅下降。
- 3、公司对各类资产进行了全面清查，进行减值测试，对可能发生减值损失的资产计提减值准备。
- 4、结合公司实际情况，为盘活公司闲置资产，提高资产运营及使用效率，公司处置部分子公司的土地使用权及厂房，对报告期内的利润产生了一定影响。

5、公司对参股公司安徽精卓光显科技有限责任公司及其子公司的相关资产减值损失进行了补偿。

6、公司相关参股公司报告期内经营出现亏损，导致公司承担相应的投资损失。

7、公司在发展核心业务的同时积极拓展新业务，布局智能汽车、VR/AR、工业、医疗、运动相机等新领域产品等光学光电业务，新业务研发投入较大，对报告期内利润产生了一定影响。

Q2：公司的存货管理情况如何？

A2：2019年以来，公司对内部管理体系进行了整改，具体措施为加强财务系统建设、明确各部岗位职责、提高人员专业能力、谨慎披露财务数据，并在2019年聘任新的副总经理及新的财务总监，旨在优化内部控制体系，提升运营效率，加强财务管理。

此外，公司还聘请了专业咨询机构，规划了供应链管理（物料管理、生产管理）和成本管理项目，对运营管理流程进行优化，提升了业务财务一体化的系统管理。

公司高度重视存货管理，随着公司不断完善内部治理，成本控制和存货管理得以加强，整体运营效率持续提升。2021年存货相关的数据将在年度报告中披露。

Q3：公司在过往的发展中，汲取了哪些经验和教训？

A3：自创立以来，公司的主营业务发生了多次变迁，在此期间，公司确实汲取了一些深刻的经验和教训。

其中一个教训来自于触摸屏业务，也是公司曾经最赚钱的业务，但是行业的变化和技术路线更迭非常快，导致公司触摸屏业务的盈利能力逐步下降。于是公司更换赛道，进军光学领域，并在光学赛道取得了不错的成绩。

基于对行业变化的深刻理解，公司于2015年就在智能汽车领域提前卡位、广泛布局。目前智能手机进入了存量市场，公司未来将把

	<p>智能汽车业务作为重点开拓的业务领域。</p> <p>此外，我们也汲取了其他方面的教训，针对存货管理、财务管理、运营管理，公司持续地进行改善和优化。</p> <p>Q4：公司未来的经营规划是怎样的？</p> <p>A4：2021年6月，公司发布了《未来五年（2021-2025年）战略规划》。据公司规划，公司将在巩固智能手机业务的同时，大力发展智能汽车业务和新领域业务。</p> <p>具体来看，公司将稳中求进，保持公司智能手机市场的领先定位；同时努力提升智能汽车业务和新领域业务的营收占比，使之成为公司新的增长动力。</p> <p>自2015年起，公司开始布局智能汽车，并取得20余家国内外车企的一级供应商资质。公司在智能汽车领域提前卡位、广泛布局，形成了以光学为主的丰富产品矩阵，涵盖智能驾驶、车身电子、智能中控等领域。受益于产品技术在硬件和软件方面的基础稳固，公司智能汽车业务前期的沉淀初显成效，客户端项目开展顺利，订单实现稳步释放，营收占比持续提高。</p> <p>新业务方面，公司布局了VR/AR、工业、医疗、运动相机等新领域光学光电业务，目前公司在VR/AR领域与国内多个主流品牌客户开展了广泛合作。</p> <p>未来五年，智能汽车行业将进入黄金发展时期。公司将把智能汽车业务作为重点开拓的业务领域，从研发、市场销售、生产等全方位加大资源配置，力争实现到2025年智能汽车业务收入规模行业领先。</p> <p>注：接待过程中，公司接待人员严格按照有关制度要求，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2022年2月11日
----	------------