

证券代码：002475

证券简称：立讯精密

立讯精密工业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input 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"/> 其他：_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	投资者	
时间	2024年5月6日 15:00-17:00	
地点	全景网	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 王来春女士；副总经理、董事会秘书 黄大伟先生；财务总监 吴天送先生；独立董事 张英女士。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提问</p> <p>问题 1：请问贵公司新能源汽车部件 2024 年预估增长情况如何？ 答：公司汽车产业板块发展如预期，整体成长性优于公司平均水平。</p> <p>问题 2：请问公司目前主要供应苹果的哪些产品？整体带来收入怎么样？在公司所占比重如何？ 答：您好，基于契约精神，公司不便对具体客户和产品进行说明。公司主要产品涵盖消费电子、汽车、通讯等领域，主要服务于海内外头部品牌客户。</p> <p>问题 3：公司和苹果公司的业务占比较高，这对公司未来的发展有风险吗？ 答：我们一直注重产业的均衡发展，阶段性优质客户业务比例较高，虽存在一定的挑战，但我们相信，在依托优质客户的市场优势基础上，加速其他产业及客户群的发展，公司的中长期发展会更加健康。</p> <p>问题 4：公司目前的现金储备是否良好？ 答：公司的现金储备依照各项资金需求计划及运营需求，一切如计划。</p>	

问题 5: 目前全部工厂有多少员工, 与去年相比是增长还是减少, 是否有大量招人计划?

答: 您好, 截至 2023 年 12 月 31 日, 公司总员工人数为 232,585 人。公司将不断加强数字化、自动化建设以提升整体人效。

问题 6: 王总, 请问公司后续是否有计划打造公司独立的品牌和产品?

答: 您好, 第一我们不会从事面向消费者的终端产品销售业务; 第二我们是服务全球消费电子、汽车产业、通讯产业等领域优秀品牌客户的供应商, 提供从产品开发、制造到销售的服务, 商业性质包括 ODM、JDM 和 OEM, 作为零件、模块、集成系统产品的方案提供商。

问题 7: 你好, 领导, 长三角地区的布局会一直持续下去吗?

答: 您好, 从目前看, 我们在国内的产能尚有盈余, 短期内没有扩充的需求, 会持续扎根国内基地的技术研发、制造。

问题 8: 企业是国内市场占比大还是国外市场占比大?

答: 国外占比大, 2023 年度公司外销占比为 89.16%。

问题 9: 请问贵公司是否和英伟达达成合作?

答: 我们有间接和直接服务于包括这家客户在内的云计算、数据中心客户。

问题 10: 尊敬的董事长王来春女士, 你好, 我是您的前员工, 曾在常熟立讯工作过, 很看好公司未来发展前景。请问立讯精密是否会加大新能源汽车零部件这块的研发扩张投入, 让企业再次完成质的腾飞?

答: 感谢您曾经在公司服务及现在对公司的关注! 汽车产业是目前中国企业优质的赛道之一, 公司早在十年前已在汽车产业投入布局, 目前仍然发展迅速, 我们共同期待腾飞。

问题 11: 首先祝贺贵公司一直以来保持优秀的业绩。很高兴看到贵公司今年加大了分红力度, 请问分红方案大概什么时候实施?

答: 根据相关规定, 分红方案将在股东大会审议通过后两个月内实施。

问题 12: 上次与机构交流中提到可以为 NVIDIA 的提供铜缆、散热等解决

方案，价值 209 万元，请问是否已进入其供应商名单？预计什么时候开始上量？

答：在 AI 服务器领域，我们一直在加速推进，目前业务发展情况，如我们消费电子业务在 2015 年~2017 年期间的状态（业务培育成长期），我们一起期待！

问题 13：王董事长好，想问一下公司在智能制造方面，有具体的提升规划么？未来是否会结合人工智能改善生产线？

答：立讯在智造方面一直领先，未来也一如既往。

问题 14：请问 2023 年度股东大会何时举办？

答：您好，2023 年度股东大会具体召开时间请留意公司后续披露的股东大会通知。

问题 15：公司有没有进军汽车自动驾驶方向的计划？

答：立讯作为汽车产业的 Tier1 厂商，配合电子电气相关零组件的研发、制造、销售，自动驾驶和智能座舱部分，我们没有从事 ODM 业务，主要是 JDM 和 OEM 业务。

问题 16：请问 GB200 NVL72 的单柜解决方案什么时候开始上量，预计可取得多少市场份额，谢谢。

答：今年这部分没有太多贡献，期待明年的成长。

问题 17：可否提高分红比例？

答：我们很重视分红的比例，也逐年在进步。

问题 18：外销是以人民币为结算货币吗？

答：美元是外销途径的主要结算货币。

问题 19：对于公司 2024 的可持续发展展望有什么具体计划？或是新的业务发展机会？

答：详见公司 2023 年年报。

问题 20：请问董事长，立讯对奇瑞的投资是在母公司层面吗？未来有无注

入上市公司的计划？

答：对于奇瑞的投资是由立讯精密的控股公司主导，属于股东个人纯粹的投资行为，目前没有注入上市公司的计划。

问题 21：请问董事长，iphone15 销量变化下降 10%，是否会对公司组装业务产生较大影响？

答：如公司一季报成绩及半年业绩预期，公司业务发展态势良好。

问题 22：尊敬的董事长你好，请问立讯精密在铜缆高速连接领域有哪些专利，在行业处于什么地位？

答：公司在高速电连接方面近几年技术进步很快，包括技术壁垒专利的布局，详细专利您可上网搜索，我认为我们属于行业全球领先的地位。

问题 23：请问贵公司是否有降低对第一大客户的收入占比计划，具体有哪些？

答：希望 10 年内业务分布更健康。

问题 24：尊敬的王董事长，贵公司最近两年来，营业收入和利润不断增加，但是股票一直跌跌不休，您说的让市场决定股价，请问，股价一直这样，怎么证明是价值投资？另外贵公司的 2022 员工持股价格高，员工怎么收益？

答：坦白讲，我和我的员工也觉得委屈，也期待扎实、业绩稳步成长的立讯，得到更多投资人的认可，相信随着我们各业务板块的持续发展，大家会更加喜欢务实、重视长期稳定发展的立讯。我们一起发挥正能量。

问题 25：吴总监，广大散户对于公司取消定增以后，现金流承压比较关注，能给个解释么？

答：关于取消定增对未来现金流的影响，公司综合考虑未来五年业务方向、业务规模及产业内生外延需求，且资本支出高峰期已过等等因素，对未来现金流进行精细化测算，公司认为未来五年的现金流状况是良好的。

问题 26：请问公司有没有分拆部分业务上市的计划？

答：目前没有相关计划。

问题 27：请问董事长，800G 光模块业务今年是否会上量？

答：今年有困难，争取明年会更好。

问题 28：你好，董事长，未来公司会切入到新能源车的整车安装吗？会切入智能座舱和自动驾驶行业吗？

答：目前，我们没有参与整车业务的规划。我们在自动驾驶和智能座舱方面从事 JDM、OEM 业务。

问题 29：黄董秘，公司今年以来股价低迷，严重落后于公司的业绩和成长预期，这方面公司有什么计划改进呢？

答：我们要加强同投资人的交流，特别是与市场优质价值投资人的深度高频交流，让我们的价值被充分发现、发挥。

问题 30：王总，海外财经都在预测苹果会在印度组装低端的苹果手机以用来应对当地市场，是否是由贵公司在印度和越南的工厂组装？

答：目前我们没有印度的业务布局规划，越南也没有新投资计划。

问题 31：请问董事长，收购 Qorvo 封装业务是否是为更好服务第一大客户？利润率会否因此提升？

答：目前公司的外延发展更多是为未来产业规划布局，对于短期利润率提升有限。

问题 32：请问董事长，公司在未来几年是否能保持稳健的增长和发展？

答：公司注重短、中、长期的规划，以维持公司高质量的长期发展，这风格一直没变，过去的业绩也证明我们始终言行一致，一如既往。

问题 33：立讯的股价已在低位徘徊了三年之久，可是公司的业绩和发展却体现不出公司的价值，是什么原因造成？立讯的确是个优秀的企业，能绑定苹果也凸显了公司的实力和竞争力，作为投资者，希望公司能让我们有回报。王总在提升股价方面，有什么具体措施？

答：感受到您对立讯的关心和信任。我们也在思考、检讨，一方面大环境有压力，另一方面我们在主动与投资人交流上显得不足，我们会加强这方面的工作，不能被动地认为酒香不怕巷子深，从而疏于这方面的管理。

问题 34：请问立讯精密近期在盐城是计划扩充生产投资，未来的发展规划

如何？

答：盐城的投资目前已足够未来 2、3 年的发展，暂时没有新的计划。

问题 35：董事长好。公司的市值跟企业发展不匹配有一段时间了，我认为未来必定会反应上来的。短期来说，也有可能是市场并没有享受到企业发展的红利，企业发展给到投资者的回馈不多。如果已经过了资本密集投资期，未来可以考虑提高一些分红比例，让市场享受到企业发展红利，小股东持股也会更容易，这样市场也会更容易发现咱们公司的优点，肯定会更好的。

答：谢谢您的建议！我们也在朝这方向努力，同时，我们也需要保留宽松的现金流，为未来可能的外延式发展积累资源。

问题 36：请问领导，苹果 mr 这块，增长预期怎么样？

答：对于 XR 产品全球都重视，我们始终服务于最优秀的客户，慢工出细活，相信未来市场会逐渐火起来。

问题 37：王总您好，请介绍公司今年在新能源车领域的计划。

答：我们在汽车业务发展如预期，成长性优于公司平均水平。

问题 38：请问 CFO，为何公司要采用较多美元贷款而非本地人民币贷款，是因为上游材料需要用美元购入？谢谢！

答：你好，公司在 2023 年和 2024 年 Q1 的贷款主要为人民币，因美元贷款利率较高，故而公司美元的融资比重在近年来已逐年下降，并加大人民币融资比重。

问题 39：尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、年报和一季报显示，业绩均有所稳步增长。能否展望一下行业发展的前景及公司今年的经营目标？2、公司发行的 30 亿元可转债尚未实现转股，下一步将如何推动转股？目前溢价率比较高，在何种情形下会下修转股价？

答：公司今年及未来三、五年的发展，从前期我们所做的努力看，是可以保持稳健成长的，可转债部分请关注公司相关公告。

问题 40：王总，公司在技术研发和企业扩张投入了大量的资金和资源，这些项目的投资回报率如何？企业在折旧和业务扩张消耗了大额资金，如果地缘政经不稳定，外贸受损，公司管理层如何应对这些负面的潜在威胁？

答：公司过去高速成长下的投资行为，目前看来都是正确的，我们整体的投资回报动态比较，也是优于同业的。经营企业几十年了，感觉困难常相随，但我们不能因为可能面对的挑战而停止发展，我们会进行全方面的沙盘预演，选择相对安全的成长方式进行决策。绝大部分时候，解决问题的方法比困难多。

问题 41：请问贵公司近期是否有并购计划？如并购主要是涉及哪块业务，进展如何？

答：我们从没有停止过外延发展的脚步，近期主要关注在汽车、通讯、医疗等相关产业。

问题 42：董事长您好，请问将来 AI 服务器这一块将会占比多少呢？在消费电子的比例前面，AI 服务器的利润能使得公司利润有较大增长吗？

答：AI 服务器相关的部件研发投入时间较长投入也较多，技术门槛也相较消费电子普遍产品线高，且客户对价格敏感度较低，所以没有可比性。但可以预测的是，立讯技术作为我们通讯产业板块的 BG，将来会是公司利润贡献的重要渠道。

问题 43：请问 400G 光模块大量出货了吗？营收贡献利润大吗？

答：部分客户已批量出货，主流客户的产品仍在持续推进中。

问题 44：尊敬的王总！您好！请问贵公司与华为手机板块和通信板块业务是否有深度合作！谢谢！

答：我们同国内、外消费电子及通信板块的头部客户均有较多业务合作。

问题 45：王董您好，过去两年，在资本市场，智能汽车和 AI 这两大超级浪潮，持有立讯的投资者基本是错过了。行业专家们甚至明确断言，立讯不可能拿下英伟达 GB200 的订单！请王董更明确一些告诉我们散户，1、关于 GB200，立讯是否正在配合英伟达进行零组件开发？2、是否有信心在量产后拿下份额？

答：需要明确以下几点：（1）我们的产业能力不是问题；（2）我们的对手也不是立讯所不能挑战的；（3）包括我及我们的核心团队成员在内，都非常重视这块业务，集中资源开拓业务，且做好全球制造的准备。基于各种原因，我们在 AI 服务器业务上的确慢一些，但不是我们缺少机会，所以我并不担心，只会更加上心。至于智能汽车，我们丝毫没有耽误，我认为表现良好，且持续

	<p>进步中。感谢您的直言！</p> <p>问题 46：第一大客户业务占比过重，贵公司在大客户面前没有议价能力，这块业务的毛利率也一直徘徊在低位，毛利率是否有进一步降低的风险？请问贵公司如何应对这种风险？</p> <p>答：鸡蛋不能放在一个篮子里的道理大家都明白。包括立讯在内的很多中国企业，都是逐步从制造产业走向创新产业，我们目前约 3%的产品是具有价格话语权，20%左右的共创产品具有一定的价格优势，其他产品线也的确每天都在红海中竞争。我不认为这是异常问题，但它的确需要持续进步。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 5 月 6 日