

证券代码：002036

证券简称：联创电子

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：2024-003

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 checked="" 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	投资者网上提问
时间	2024年5月17日（周五）15:00—17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总裁曾吉勇 2、独立董事饶立新 3、财务总监周满珍 4、董事会秘书卢国清
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>Q：今年业绩扭亏的把握多大？</p> <p>A：公司将全力以赴提升业绩。感谢您的关注！</p> <p>Q：曾总，我注意到韩总2023薪酬为0，这是否意味着韩总承担了触控亏损的经营责任？公司后期怎么消化原触控人员，提高管理效率？</p> <p>A：2023年度，公司实际控制人、董事韩盛龙先生不在上市</p>

公司内领薪。感谢您的关注！

Q: 曾总！现在触屏业务现在究竟什么情况？你是不是管不了触屏这一块业务？

A: 公司触控业务生产经营情况正常，感谢您的关注！

Q: 请问曾总，公司车载光学的中 HUD、氛围灯等非车载镜头模组业务的客户，与车载镜头客户的重叠度有多高？

A: 您好！公司车载光学的中 HUD、氛围灯等非车载镜头模组业务的客户，与车载镜头客户有一定的重叠，谢谢关注！

Q: 曾总你好！蔚来的乐道和小鹏的 mona 有没有拿到定点？？

A: 您好！公司为蔚来乐道车载影像模组的主要供应商，谢谢关注！

Q: 请问一季度触控的毛利率是否为负，触控板块何时能实现盈利？

A: 公司触控显示业务自 2023 年第四季度开始有所回暖，2024 年较 2023 年有望好转。感谢您的关注！

Q: 请问老总，模造玻璃产能是否全部对应手机镜头产能或车载镜头产能？如果不是，两者大致各占多少？谢谢

A: 您好！模造玻璃镜片主要对应的是车载镜头和高清广角镜头，谢谢关注！

Q: 请问曾总，去年您提到，虽然联创产品质量过硬，但是因为内部流程的原因无法导入美国 A 客户，今年公司会对内部流程做一些改善，以达到 A 客户的要求吗？

A: 您好! 去年以来, 公司在对管理流程和 IT 进行变革, 相信质量改善和管理提升会满足更高端客户的要求, 谢谢关注!

Q: 饶威为什么低位减持, 不看好公司发展吗

A: 公司董事、高级副总裁饶威先生因自身资金需求减持联创电子股票, 感谢您的关注!

Q: 公司上次电话交流称车载模组的利润率难以保证, 请不要含糊其辞, 明确量化车载模组当前的毛利率

A: 感谢您的关注!

Q: 曾总, 您好! 贵司目前模造玻璃产能大概在几 kk? 按之前对外发布信息安徽桐城的厂应该是以模造玻璃为主的, 而且投产近两年了。

A: 您好! 公司模造玻璃镜片目前产能约为 7KK/月, 谢谢关注!

Q: 曾总您好! 二季度已经过半, 公司能否顺利实现二季度扭亏为盈? 谢谢!

A: 相关业绩情况请详见定期报告。感谢您的关注!

Q: 请问周总: 一季度公司收入上升较多, 但毛利增幅并不大, 能否说明一下一季度贸易业务, 触控, 代工的营收分别是多少? 其业务毛利率分别是多少? 还有一季度其他收益 9370.11 万元是什么收入? 谢谢!

A: 尊敬的投资者您好, 公司营业收入光学、触控、应用终端及其他业务, 核心光学业务发展顺利, 营业收入达 11.52 亿元, 同比增长 145.43%, 其中车载光学增长迅猛, 营业收入达 5.38 亿元, 同比增长 301.91%, 发展势头良好。感谢您的关注!

Q: 曾总您好！公司业务需要进一步聚焦光学业务，目前也正在逐步剥离触控业务，在公司名称方面，有没有计划将联创电子改为联创光学的打算？谢谢！

A: 您好！公司集中资源发展光学产业，谢谢关注！

Q: 请问曾总，高管为什么选择在公司股价最低点减持，是知道业绩数据太差，不会好转？

A: 您好！公司高管减持是因自身资金需求减持联创电子股票，谢谢关注！

Q: 一季度消费电子行业都有复苏，一季度为什么还是毛利率下降很多，是由于车载光学市场竞争变大了吗

A: 尊敬的投资者您好，公司营业收入光学、触控、应用终端及其他业务，核心光学业务发展顺利，营业收入达 11.52 亿元，同比增长 145.43%，其中车载光学增长迅猛，营业收入达 5.38 亿元，同比增长 301.91%，发展势头良好。感谢您的关注！

Q: 一季度报光学有 1 季度报里面光学 11.52 亿，光学于其他业务毛利相对较高，占比也增加，对比去年理应对应的公司整体毛利升增长，为啥现实情况是下降的？请问是什么原因？

A: 尊敬的投资者您好，公司营业收入光学、触控、应用终端及其他业务，核心光学业务发展顺利，营业收入达 11.52 亿元，同比增长 145.43%，其中车载光学增长迅猛，营业收入达 5.38 亿元，同比增长 301.91%，发展势头良好。感谢您的关注！

Q: 老总，对公司未来的发展有信心吗

A: 我坚信公司战略布局和团队实力，将持续为公司创造价

值。感谢您的关注！

Q: 曾总您好！公司在质量管理方面正在实施的六西格玛认证进展到什么阶段了，大概何时能拿到认证？谢谢！

A: 您好！公司在不断提升质量管理能力，对公司干部和员工进行六西格玛相关培训，谢谢关注！

Q: 老总，公司车载镜头的市占率如何？

A: 您好！公司的车载镜头市场占有率正在不断提升中，谢谢关注！

Q: 曾总你好，政府考虑就业，不让贵公司剥离触屏业务，请问曾总，贵公司 1 万的就业人员的利益优先还是 10 万股东的利益优先？贵司接下来怎么考虑？

A: 您好！联创电子是具有社会责任感的公司，既要维护股东利益，又要维护公司员工利益，谢谢关注！

Q: 曾总您好！百度无人出租车已经开始运营，公司跟百度有没有合作关系？

A: 您好！公司是百度的合作伙伴，谢谢关注！

Q: 曾总你好，贵公司对触控的客户有没有进行盘点？有倒闭风险的小客户占比现在是多少？对于小客户是不是还是采用信用赊账的模式？

A: 司与合作客户保持联系和沟通，及时了解客户动态，尽量降低个别客户出现的风险带给公司的不利影响。感谢您的关注！

Q: 曾总您好！我是看好您在光学行业泰山北斗的地位，现

在持有超过 1 千万股联创股票，联创过去几年在车载方面累计投入 30 亿研发，现在到了产出阶段，从长远看，公司是很有未来的，建议进一步聚焦核心光学业务，把其他非主营业务全部剥离出去，只有聚焦才能在激烈的全球竞争中胜出。将公司名称改为联创光学，进一步凸显公司聚焦光学业务的决心。希望能采纳，谢谢！

A: 您好！感谢您的建议，公司会聚焦发展光学产业，谢谢关注！

Q: 公司 22 年开始触控出现大量计提和减值，触控客户倒闭，这个情况和 22 年的抗疫的特殊情况有关系吗？23 年的禁止教培对公司触控客户和业务是不是有负面影响

A: 感谢关注！

Q: 请问曾总，小鹏，理想，吉利极氪以及大疆的 8M 车载镜头或模组是否是公司的定点客户？上述客户是否已经开始有供货？谢谢

A: 您好！8M 的车载镜头和模组已获得上述部分客户的定点，也已开始出货，谢谢关注！

Q: 注意到 22 年和 23 年公司触控供应商倒闭引发的计提和减值大幅增加，这些减值和计提是否与 22 年全国防疫封控有直接关系？23 年开展的教培行业补课禁令，对触控客户是不是也有影响？

A: 尊敬的投资者您好，公司根据《企业会计准则》的规定，对应收款项、存货等进行全面清查，对可能发生减值损失的资产计提减值准备。感谢您的关注！

Q: 老总，模造玻璃的产能如何？投资者很关切

A: 您好! 截至目前模造玻璃镜片产能约为 7KK/月, 谢谢关注!

Q: 请问曾总, 和国内公司地平线有无合作关系 ?

A: 您好! 公司是地平线较为重要的合作伙伴, 谢谢关注!

Q: 曾总你好, 传音是贵公司第几大客户? 传音的增长非常迅速, 可是在贵司根本没有蹭到传音增长的红利, 这是什么原因??

A: 您好! 在手机光学和手机屏方面, 公司为传音的重要供应商, 谢谢关注!

Q: 曾总你好, 贵公司触控去年前年有 20 几家客户倒闭, 导致大量计提, 贵公司对客户的情况信息的把控是不是属于失控的状态, 这么大规模的倒闭客户都集中在贵司, 贵司的触屏管理人员有没有为此负责?

A: 公司与合作客户保持联系和沟通, 及时了解客户动态, 尽量降低个别客户出现的风险带给公司的不利影响。感谢您的关注!

Q: 饶总, 为什么选择在公司股价最低点减持?

A: 本人为联创电子第八届董事会独立董事饶立新, 未持有联创电子股票。感谢您的关注!

Q: 曾董您好, 很高兴看到合肥车载光学 23 年底投产, 满产预计在什么时候达成

A: 您好! 合肥车载光学项目预计在 2026 年达成满产, 谢谢关注!

**Q: 曾总你好，贵公司一季度手机镜头出货平均单价多少？
车载镜头出货平均单价多少？**

A: 您好！上述相关问题，不方便透露，敬请谅解，谢谢关注！

Q: 曾总您好！公司业务一直比较分散，贸易业务对公司几乎没有贡献，能不能把这块业务停掉，或者财务上只统计毛利收入，否则影响财务数据。另外触控业务大量计提，从历史业绩和计提来看，这块业务对公司贡献也没有，代工这块，去年研发费用 6000 多万，但毛利率不到 5%，算下来，这块业务也没啥实质性贡献，考虑到应收账款风险，长期看可能是不赚钱的。建议公司还是聚焦光学业务，把非主营业务能尽快剥离，谢谢！

A: 感谢您的建议！

Q: 特斯拉墨西哥工厂一直在推迟建厂计划，公司为北美客户配套建立的墨西哥工厂，现在处于什么状态？特斯拉推迟墨西哥建厂对公司的北美地区的业绩影响有多大？

A: 您好！公司墨西哥公司目前正处于试生产中，谢谢关注！

Q: 公司怎么看待现在的股价

A: 股票价格受宏观经济、行业情况、市场环境等多方面因素影响，请注意投资风险。感谢您的关注！

Q: 公司的玻塑镜头今年除了小米外，有没有新的品牌客户在导入？

A: 您好！公司目前正在供货中兴和传音等手机品牌客户，谢谢关注！

Q: 卢总，低空经济是下面一大热点，公司有无相关的技术

储备

A: 目前, 公司镜头产品主要覆盖车载、运动相机、无人机、手机、安防等领域。公司也在不断通过技术创新、丰富产品品类, 优化产品结构, 提高公司产品竞争力。感谢您的关注!

Q: 曾总, 8M 的镜头技术门槛到底高不高? 国内能做的大规模量产的商家多不多? 听说行业卷的很, 公司可有应对手段

A: 您好! 8M 镜头技术有比较高的技术门槛, 国内能做的大规模量产的商家有限, 谢谢关注!

Q: 公司触控业务是否已经得到改善

A: 公司触控显示业务自 2023 年第四季度开始有所回暖。感谢您的关注!

Q: 请问曾总, 公司 2 季度车载业绩和手机光学业绩同比一季度, 是否稳定增长?

A: 您好! 公司车载光学和手机光学镜头和模组二季度较一季度有稳定增长, 谢谢关注!

Q: 曾总你好, 去年预期车载 15 亿营收, 最后只完成的 9 亿, 但是贵公司在 23 年中报和 23 年三季报以及 23 年年报预告交流会中都没有纠正预期、请问贵公司信息披露规则是什么? 为什么不能提供准确信息给到投资者?

A: 公司严格按照有关法律法规和监管要求履行信息披露义务, 感谢您的关注!

Q: 曾总你好, 公司海外营业收入组成结构是怎样的? 镜头, 集成电路等分别占了多少?

A: 您好! 公司海外营业收入主要为高清广角镜头和模组,

以及车载镜头，谢谢关注！

Q: 周总监您好，很高兴看到公司对于触控计提方面有所行动，24 年计提还有吗

A: 尊敬的投资者您好，公司根据《企业会计准则》的规定，对应收款项、存货等进行全面清查，对可能发生减值损失的资产计提减值准备。感谢您的关注！

Q: 曾总您好！请问公司车载光学这块，是否为大疆和百度的供应商?如果是的话，目前出货量是什么情况？谢谢！

A: 您好！公司为上述公司车载光学供应商，谢谢关注！

Q: 公司 1 季度光学收入大增，23 年 4 季度收入却不及预期，周会计是否将 4 季度光学说如大挪移到 1 季度了？

A: 尊敬的投资者您好，公司一季度运营工作有序推进，订单执行情况良好，感谢您的关注！

Q: 请问周总:公司现在财务费用很高,主要是利息支出太高,现在利率处于下行周期,公司在降低财务费用方面有没有具体的措施, 谢谢!

A: 尊敬的投资者您好，公司持续降本增效，优化融资结构，增强公司盈利能力。感谢您的关注。

Q: 曾总，您好！贵司与国内无人机厂商在高清广角领域合作颇深，该厂商目前在积极切入智能驾驶方案商，据了解我司在该领域继续深化了合作，以镜头还是模组为主？按之前说法国内应该是以模组为主？

A: 您好！公司与国内无人机厂商在智能驾驶方面有镜头合作，谢谢关注！

Q: 请问曾总:公司手机光学业务这块,波塑混合镜头主要客户是谁?现在出货量每月大概是什么量级?

A: 您好!公司玻塑混合手机镜头正在供货中兴和传音等手机品牌,谢谢关注!

Q: 请问曾总:墨西哥工厂现在处于什么阶段,何时开始正式向客户供货?

A: 您好!墨西哥工厂目前处于试生产中,预计2024年下半年正式量产,谢谢关注!

Q: 贵公司提出今年要以利润为中心,请问有何具体举措吗?

A: 您好!公司会优化资产结构和控制费用成本,谢谢关注。

Q: 曾总你好,潮电智库有贵公司的镜头、模组出货量信息,可是我们投资者想看出货信息必须向潮电买会员才能看到,贵公司是不是有人导出这种数据??为什么贵公司投资者想知道出货量需要花钱?

A: 相关客户信息请以公司公开披露信息为准,感谢您对公司的关注!

Q: 贵公司跟小鹏的镜头和模组的独供合作,有没有车型在24年入市?

A: 您好!上述相关信息不方便透露,谢谢关注!

Q: 曾总你好,贵公司因为触控的不确定性,导致市场对贵公司非常不看好,二级市场股价跌幅巨大,贵司的员工激励的那部分人也套在山顶,请问这部分人才的辞职率有多高?做为他们的领导,曾总有没有体会出他们的压力,有没有良心发现?

A: 在人才方面, 公司将以战略目标为牵引, 在培养、考核、激励等各个环节加大力度, 通过多渠道多层次加强人才队伍建设, 加强内部人才的提拔培养, 做好人才队伍的储备及保障工作, 不断提高员工的整体素质和业务能力; 将持续建立中长期激励机制, 激发员工的积极性和创造性。谢谢!

Q: 公司最近跟理想, 特斯拉, 吉利的合作有没有最新的进展?

A: 您好! 相关客户信息不方便回复, 谢谢关注。

Q: 去年公司新建立的年产 2.6 亿颗中高端手机镜头的产能是否满产, 供不应求?

A: 您好! 目前手机镜头和模组设备稼动率较高, 谢谢关注!

Q: 曾总你好, 贵公司近两年业绩这么差, 可是管理者待遇却是增加的, 请问公司为什么没有跟投资者共命运同呼吸? 这样会不会导致管理者懈怠?? 对公司的发展漠不关心?

A: 公司管理层将继续做好经营管理, 希望通过努力提升经营业绩, 回报投资者, 感谢您的关注!

Q: 曾总你好, 公司海外营业收入组成结构是怎样的? 镜头, 集成电路等分别占了多少?

A: 您好! 海外营业收入很大部分为高清广角镜头和影像模组, 以及车载镜头, 感谢您的关注!

Q: 曾总你好, 贵公司一季度手机镜头出货平均单价多少? 车载镜头出货平均单价多少?

A: 您好! 上述相关信息不方便回复, 感谢您的关注。

Q: 曾总你好，公司参与的智驾方案壁垒有多高？打个比方，公司镜头绑定安森美的 CMOS 方案通过英伟达的 8m 认证，这就是形成了一套方案，后期使用时，请问镜头可以临时换成舜宇 8m 的镜头嘛？

A: 您好！智驾方案有一定的壁垒，不同的方案商要求不一样，有些方案商确定后镜头是不能更换的，感谢您的关注。

Q: 你们公司 21-23 年 4 季度均计提了大量的信用减值和存量坏账，23 年业绩更是亏损高达 10 亿，创历史记录，历史利润都不够亏损，后续究竟还有多少坏账和信用减值要计提？

A: 公司根据《企业会计准则》的相关规定，基于谨慎性原则，合理判断计提减值准备。感谢您的关注！

Q: 曾总你好，去年因为大客户 b 公司的大面积 delay，导致车载营收严重不及预期，请问，今年有没有针对这种场景做好风险把控，或者及时降低全年预期并实时透露给投资者？

A: 您好！去年 B 客户 ADAS 摄像头装车延迟，今年会逐步上量，感谢您的关注！

Q: 您好，我注意到商道融绿给贵公司的评级为 B-，还是有进步空间的。请问公司是否准备通过提升员工关系、职业健康与安全等方面进步加强自己的 ESG 的水平呢？

A: 公司将持续提升公司治理水平，积极履行社会责任，推动公司可持续发展。感谢您的关注！

Q: 车载这方面，小鹏和理想有没有新的进展？鸿蒙智行的车型有没有供应镜头模组？

A: 您好！公司为小鹏供应商，其它相关信息不方便透露，敬请谅解，谢谢！

Q: 曾总你好, 贵公司最近有没有跟北美 A 公司接触? 玻塑镜头有没有导入的计划?

A: 您好! 此类客户信息不方便回复, 敬请谅解, 谢谢!

Q: 贵公司一季度光学营收 11 亿多, 水晶一季度营收 13 亿多, 可是贵公司的市值 80 亿左右, 水晶 200 多亿, 请问贵公司有没有反思这种局面是怎么造成的, 贵公司一直想做大营收, 可是触控营收是无效的而且还有计提的风险, 请问贵司为什么会一直想提高触屏营收, 提高公司业绩风险?

A: 您好! 公司目前未来主营业务为光学产业并努力做大做强光学产业, 感谢关注!

Q: 每次贵公司接受机构投资人调研希望披露所有调研信息, 现在披露的信息太简略, 对于散户不公平

A: 感谢您的建议!

Q: 建议学习舜宇, 公布每个月的出货数据, 比如手机镜头、车载镜头、高清广角、触控等出货量, 贵公司一直没有反馈, 请问做这个事的阻力在哪? 出货量是最好的口碑, 贵公司不需要宣传口碑还是怎样?

A: 感谢您的建议和关注!

Q: 贵公司二级市场互动易的交流的有效信息基本上为零, 贵司什么对二级市场怎么冷淡? 接下来贵公司对于互动易这一块有什么具体的措施?

A: 公司一直以来重视与投资者的交流, 日常可通过查阅公告、拨打投资者电话、业绩说明会、“互动易”平台留言、股东大会等方式与投资者保持良好的沟通交流, 后续公司会持续完善

	<p>投资者关系管理工作，畅通与投资者交流渠道，感谢您的关注！</p> <p>Q: 曾总你好, 贵公司从 2022 年就有宣传说要剥离触屏业务, 可是到目前为止都没有剥离, 重庆公司还在扩张? 贵公司未来对这一块的业务采取了什么措施。怎么让触屏不拖业绩的后腿?</p> <p>A: 您好! 公司触屏业务目前已有一部分剥离, 剩余产能已经优化客户结构和产品结构, 部分产能向车载显示转移, 感谢您的关注!</p> <p>Q: 卢总你好 1、贵方签的市场保密协议 nda 是不是都不能说客户的名称? 其他公司比如水晶, 宇瞳多多少少透露了我们熟知的客户。2、贵公司除了保密协议以外的事, 关于公司内部的情况能不能在互动易回复的用心一点, 互动易是贵司的一个宣传窗口, 以后回复能不能用数据说话? 用数据说话更好说法力, 比如某一个回复: 公司有多个镜头及模组研发项目, 这个多个究竟是几个? 互动易的回复都是模糊的说法, 恳请以后能用数据就用数据说明?</p> <p>A: 公司严格按照有关法律法规和监管要求履行信息披露义务, 相关经营数据, 敬请关注公司已披露的定期报告, 感谢您的关注!</p>
附件清单(如有)	
日期	2024 年 5 月 20 日