

蓝思科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
接待对象	本次活动共计接待 61 家机构的 77 名人员，具体见本记录表附件
时间	2023 年 4 月 26 日 20:00-21:30
地点	电话会议
上市公司接 待人员姓名	董事长兼总经理：周群飞 副总经理兼财务总监：刘曙光 副总经理兼董事会秘书：江南 证券事务代表：周天舒
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p style="text-align: center;">一、2022 年度经营情况简要回顾</p> <p>2022 年，公司顶住了行业及外部压力，在董事会和管理团队的积极应对下，公司坚持依法经营、坚持开源节流、坚持客户至上、坚持创新引领、持续投入研发新产品、积极开拓新的市场、提高产能利用率、降低生产运营成本。</p> <p>公司不断提高垂直整合能力，已覆盖 ODM、显示模组等电子件和结构件，以及整机组装；加强了对新能源汽车相关产品技术研发；继续完善生产配套，特别是泰州蓝思精密自从公司收购以后，改变了过去只负责生产的角色，现在</p>

与同行同步进行客户新产品研发,并且形成了完整的内部配套,包括工装夹具、治具、刀具、模具等,2022年蓝思精密之所以取得了比较好的经营结果,得益于这些积极改变。

公司提前谋划,提前准备,几个新园区的规划和投入也逐步落地,黄花园区现在只有三个工厂还未投入,但也已经有了很明确的客户项目。蓝思精密去年对新的三园进行投入,今年开始引入更多客户和产品,包括智能穿戴、电脑、平板电脑等,为未来健康发展打下基础。墨西哥工厂汽车项目下个月即将投产。越南新一期发展的土地已经提前储备。公司全球化的发展规划和布局得到了客户的认可,公司也留有比较充足的现金储备可用于对未来发展的投资。

总体而言,公司的基本面稳步向好,2022年管理效益逐季度加快改善,股价和业绩也展现了较强的韧性,整个趋势明显的见底回升,第四季度还实现了单季历史最高业绩,超出了市场预期,全年营收和利润实现了双增长,兑现了去年初关于实现高质量增长的目标。我们期盼今年行业回暖,释放公司主业和新业务的盈利能力和增长潜力,不辜负客人和投资者对我们的期待。公司的财务情况也继续保持稳健,2022年末公司的负债率进一步下降到了43%,坚持行稳致远。

二、2022年度、2023年一季度经营情况简介及关键财务数据解读

2022年,在宏观面各种因素的影响下,公司仍然实现了销售收入增长。公司营收达到466.99亿元,归母净利润24.48亿元,扣非归母净利润19.35亿元,较上年增长了56.60%;经营性现金流量净额达到91.81亿元,较上年增长了52.02%;资金储备方面,2022年末货币资金达到116.86亿元。

2022年公司基本面展现韧性,经营业绩承压反转。上半年主要受宏观经济波动等外部综合因素影响,消费电子市场总体需求同比有所下滑,市场竞争

较为激烈，公司生产交付、经营调度、物流、采购，以及相关成本、费用的管控受到一定影响，使得公司经营业绩承压。公司采取一系列措施积极应对，强化管理改善、精益生产、经营目标预算，重点抓住各项成本、费用取得了立竿见影的效果。公司主要经营指标逐季度明显改善，第四季度创下了历史同期最高盈利水平，实现全年营业收入、净利润双增长。

同时，蓝思精密经营潜力逐步释放。2022 年度，蓝思精密实现营业收入和利润双增长，其中营业收入 144.98 亿元，净利润 9.76 亿元（以上为合并抵消后数据）。主要体现在自动化升级改造、产品研发创新、企业文化融合、实施集团智能化管理体系、拓宽产品线领域、提升公司自制物料比例等（在去年物流受阻期间起到了非常重要的作用），多方面协同激发业绩增长，达到了母公司的期望与考核目标。

2022 年度，公司新能源汽车业务收入达到了 35.84 亿元，同比增长 59.41%，是所有业务板块中增长最快的。公司中控屏、B 柱、充电桩等主要产品销售持续增长，侧窗、挡风、天幕等大尺寸新型汽车玻璃等增量新产品也持续配合客户进行创新优化和验证，汽车客户数量进一步增加至三十家以上，为新能源汽车业务规模可持续性增长奠定了很好的基础。此外，公司为配合海外客户的需求，在墨西哥成立了子公司，专门从事汽车电子零配件业务，同时也通过拉近客户地理距离，可就近更好地为客户提供生产制造与售后服务，进一步拓展巨大的北美市场。

2023 年一季度行业相对平稳，公司实现营业收入 98.39 亿元，较去年同期略有增长，归母净利润 0.65 亿元，较去年同期实现扭亏为盈。截至一季度末，公司货币资金依然近 100 亿元，较去年年底有所下降，主要由于美元利率上涨，公司主动提前归还了收购蓝思精密泰州美元贷款，从而节省财务费用。

三、问答

问：消费电子行业去年仍然比较低迷，但公司仍然实现收入和利润双增长，可以看出董事长和管理层确实下了不少功夫。请问公司怎么看消费电子行业的周期性？何时能走出低谷？

答：经历了过去两年市场相对低迷以后，市场竞争非常激烈，加上其他一些外部影响因素，导致很多小厂出现生存困境，而行业洗牌对公司相对有利，因为公司已经利用这几年的时间布局了 ODM 到整机组装，加上原有的主业（玻璃、金属、蓝宝石、陶瓷，新增塑胶、皮革），对整个产业链的垂直整合已经十分完善。规模较小或产品单一的企业可能会困难一点，而资金较健康、客户较稳定、技术沉淀较深、团队凝聚力较强的企业生存空间会相对较好。

整个市场要回到之前的高峰期，需要更多新产品发布，促进消费者购买意愿并得到认可。今年 3 月 18 日公司已经成立 30 周年，经历了三次全球经济波动，不仅对我们没有负面影响，反而还在手机的增长周期中逆势扩张。但是，我们看到现在市面上的产品同质化比较严重，所以今年各个品牌都开始开发新的材料、丰富外观颜色、增加新的功能，因此在三四季度可能会有比较好的市场状况出现。公司非常重视销售能力的培养，今年将充实业务团队，向客户推广公司的新技术、新概念，继续做好细节管理，吸引不同领域的客户资源。

公司和三十年前已经今非昔比，目前已经覆盖了所有的主流材料，形成了较大规模，最可喜的是在玻璃、蓝宝石、陶瓷的主业部分，我们这么多年还能保持诸多行业第一，非常的不容易，也是值得我们投资者欣慰的地方。不论从哪一个方面来说都是正向的，大股东依然对公司的发展充满信心。

问：请问大尺寸和新材料产品的毛利率下降幅度较大的原因是什么？

答：1、人力成本、水电价格上涨一定程度增加了成本压力。2、大尺寸产

品主要集中在黄花园区，由于大尺寸产品车载新工厂试运行，汽车项目周期比较长，前期研发打样较多，开发成本较高，产能利用率不高，影响短期毛利率，但是定型量产之后的需求持续时间长，需求量也比较稳定。3、新材料产品主要是公司采取积极的销售策略，向客户有所让利，提高公司的销量和产能利用率，毛利率往后随着产品更新升级换代将会有所修复。

问：2022 年公司在成本和费用控制方面成效显著，请问 2023 年是否具有持续性？

答：2022 年公司在成本费用管控方面确实取得了比较好的成效，特别是在人工招聘费用方面，同比节约了 9.2 亿元。未来我们将进一步加强成本费用管控，提升利润空间，主要从以下三个方面入手：第一，主材价格维持稳定，辅材方面重点通过与供应商联合优化性能、提高性价比，以及从工艺上改善前端的材料耗用来降低成本。第二，通过自动化改造和智能化升级，提高良率与效率。第三，公司从年初即制定强制费用预算标准，每月或每周检讨各项费用的必要性和有效性，确保预算落实到位。

问：蓝思精密在新材料方面是否还会延伸，比如在钛合金、不锈钢材料会不会有突破？在新能源汽车方面是否有金属件或车身件的导入计划？

答：蓝思精密在很多方面都有增长空间。第一，我们这两年对产线进行了整合，能够利用空出来的空间做更多的产品、增加产能，提升了自动化程度，能够更好地管控成本费用。第二，我们对工艺进行了优化，例如工装夹具的设计、设备的智能控制，又可以增加产能。第三，钛合金、不锈钢都是高端产品的象征，特别是钛合金，在逐步的替代不锈钢，因为他们的钢性、表面抗划伤性能好，但是重量和铝合金差不多，这些产品公司都有参与。未来，公司还会

向客户力推 3D 打印，已经有许多客户表达兴趣。第四，公司已经和新能源汽车电池的头部客户进行接触，可以为他们生产相关金属件。

公司的产品开发理念是市场上有的都会做，没有的要创造机会去做，创造新的需求，同时独立自主地开发新工艺、新设备，站在客户的角度提出一些新的设计概念，为客户提供更优质、环保、成本更低的产品，与客户实现双赢。

问：请介绍公司智能穿戴业务的发展情况，AR/VR/MR 方面的参与情况及其未来业绩贡献节奏。

答：智能穿戴业务现在以手表为主，我们参与每个品牌客户的研发量产，未来智能手表的金属中框会有不错的表现，积极配合客户开发包括铝合金、不锈钢、钛合金、3D 打印等新材料、新技术。关于头戴产品，我们也在全面配合研发和投入，包括难度非常高的产品，积累了很多经验，相信在未来不久的时间内可以做出不错的成绩。

问：公司汽车业务有哪些新产品？单车价值量的提升空间还有多大？公司的市占率是否稳定？

答：汽车业务在稳中求升，公司会从中控屏、B 柱、充电桩等现有主打产品，延伸到仪表盘、无线充电、侧窗玻璃、挡风玻璃、天幕玻璃等新产品。但是汽车客户因为对安全性要求高，推进比较保守，但我们也都在积极的往前推进。单车价值量方面，我们的上升空间还很大，在我们主攻产品基础上，凭借多年与客户核心产品的高质量供应经验，客户对我们的信任持续增加，公司未来可以为他们服务更多的项目。

今年公司又新进入了国内一些新能源汽车的 Tier1 业务，大部分汽车品牌都已经和公司建立直接或间接合作，主动让客户直接对接公司新工艺、新产品

的开发情况。我们对新能源汽车板块的增长是非常有信心的。

问：湘潭蓝思去年利润情况如何？今年能否扭亏？

答：湘潭蓝思属于公司的一项战略性投资，有几款国内外客户的旗舰机在这里量产，现在已经实现了物联网、智能仓储、产线全线自动化、单片流、在线检测等领先技术。高端的生产、检测设备和精益生产呈现了很好的产品良率和效率，但使得折旧费用较高。因为承接了很多新产品开发，研发费用比较高，前期不可避免的造成一定亏损，但亏损金额在我们计划之内。

湘潭园区建设至今刚刚两年，从装修投入到量产认证，积累了一些经验，在客户中也积累了不错的口碑。整个团队非常有激情，多次得到客户的高度认可。湘潭蓝思的客户会不断增加，包括电脑、平板电脑、智能穿戴、手机、逆变器、医疗设备等产品，有的在量试，有的已经批量交付，团队很踊跃地和客户接洽，相信未来可以获得比较好的增长。

问：请问墨西哥子公司的投资规模和角色？

答：首先公司是根据客户比较长期的需求去投资工厂的，现有工厂的规模只是租用了一栋厂房，不同的产品各设一条生产线，投资的资金 1.5 亿元人民币左右，员工只有几十人。全自动生产线经过国内测试成熟后，送到墨西哥重新组装，所以只需要少量技术人员，现在设备已经安装调试并试产，相信在下半年可以创造一些收益。如果客户对我们有更大的需求，随时可以加大投资规模。

问：新成立新能源公司有什么考虑？公司光伏板块的发展计划及资本开支规模？

答：公司本身用电量很大，对能源有较大需求，有上万亩的工厂和生活区可以在屋顶建设光伏电站，并且客户也希望公司使用绿能。因此公司考虑从玻璃的薄化深加工、电池、模组到储能进行垂直整合。在政府的大力支持下，公司在浏阳新成立湖南蓝晶光伏科技有限公司，主要生产光伏电池。电站的建设方在公司各园区的屋顶及周边地区建设光伏电站，建设方采购公司的电池，公司又向电站采购电力，还可以通过和客户、储能公司等合作配套储能设施，通过削峰填谷达到优化用电成本的效果，公司在这种模式中既是客户又是消费者，还能够得到绿证，各方均可受益。

问：请问公司员工持股计划还会继续实施吗？

答：公司员工持股计划只是暂缓，公司未来会在具备条件的情况下，与员工充分沟通，进一步优化、论证方案并重新启动。

问：公司 2023 年的经营目标和预期如何？

答：公司在员工持股计划披露了 2023 年净利润考核目标较 2022 年增长 20%约 30 亿元，我们将努力实现并争取更好成绩。未来，公司将致力于巩固和加强在消费电子行业已奠定的综合优势，大力发展新能源汽车与新能源行业，努力实现长周期的健康、平稳可持续发展目标。2023 年，公司经营计划将重点开展以下工作：

- 1、坚持依法经营，坚持开源节流，坚持创新引领，确保公司行稳致远。
- 2、坚持客户至上，持续研发投入，确保满足客户与市场需求。
- 3、坚守主业，积极开拓新市场、开发新产品，提高产能利用率，降低生产运营成本。
- 4、加强对新能源汽车相关产品与技术研发，提高垂直整合能力，完善生

	<p>产配套。</p> <p>5、加快精益生产升级转型，年内实施完毕“工业互联网产业应用项目”。</p> <p>6、推进对关键人才激励方案的落地，积极探索将公司与员工绑定为利益共同体的更优方案，激发员工斗志，齐心协力应对机遇与挑战，促进公司可持续发展。</p> <p>7、积极履行社会责任，进一步做好对客户、员工、环境、社区等利益相关方的责任担当，积极践行绿色低碳发展。</p> <p>公司内部还成立了监督部门，监督公司战略经营计划的执行情况，确保各项重点工作得到落实。</p>
附件清单	无
日期	2023年4月26日

接待对象：

参会机构名称	参会人员姓名
财通证券资产管理有限公司	黎来论
创金合信基金管理有限公司	尚丹丹
淡水泉（北京）投资管理有限公司	谢兵
东方证券股份有限公司	张释文
东吴证券股份有限公司	马天翼、鲍娴颖
上海度势投资有限公司	顾宝成
敦和资产管理有限公司	王狄梁
中国国有企业结构调整基金股份有限公司	赵鹏
国金证券股份有限公司	樊志远
国信证券股份有限公司	李梓澎、李书颖
海富通基金管理有限公司	沈于添、杨宁嘉
上海和谐汇一资产管理有限公司	潘东煦
红土创新基金管理有限公司	郑泽滨
花旗银行	林昂稷
华宝证券有限责任公司	曹旭辰
华泰资产管理有限公司	逯海燕
华夏基金管理有限公司	李柄桦
汇丰晋信基金管理有限公司	许廷全
建信基金管理有限责任公司	郭帅彤
建信养老金管理有限责任公司	李平祝
建银国际（控股）有限公司	苏林
湖南财信金融控股集团有限公司	邓果一、汤佩徽

湖南金霞发展集团有限公司	谢泽易
湖南湘江中盈投资管理有限公司	刘琦、王超
长沙领新产业投资合伙企业(有限合伙)	毕波、邹杨丹
长沙经济技术开发区东方产业投资有限公司	曾琨、易佳敏、谭琦颖
长沙开福城投集团有限责任公司	黄超群
浏阳市金发投资有限公司	袁雨曦
浏阳市城乡发展集团有限责任公司	林小燕
深圳进门财经科技股份有限公司	张蓉
九泰基金管理有限公司	赵万隆
上海君和立成投资管理中心（有限合伙）	刘旭文
摩根大通证券中国有限公司	刘叶
摩根士丹利	Derrick Yang、Kevin Chiueh
南方基金管理股份有限公司	朱荃扬
平安基金管理有限公司	王修宝
瑞信证券(中国)有限公司	沈宇峰、孙晨涓
上海东方证券资产管理有限公司	郑华航
上海煜德投资管理中心(有限合伙)	靳天珍
太平洋证券股份有限公司	王凌涛
天弘基金管理有限公司	王帅、申宗航
万家基金管理有限公司	陈飞达
新华资产管理股份有限公司	赵博睿
信诚基金管理有限公司	杨柳青、郑弼禹
信达证券股份有限公司	郭一江、李星全
兴证全球基金管理有限公司	沈安妮

易方达基金管理有限公司	黄鹤林
香港銀河聯昌證券環球控股有限公司	郭錦威
北京源峰私募基金管理合伙企业(有限合伙)	丁力
长城财富保险资产管理股份有限公司	沈志斌
招商基金管理有限公司	潘鑫凯
中国国际金融股份有限公司	方圆、李澄宁、丁婷
中金资本运营有限公司	张清
中粮资本控股股份有限公司	王宁
中信建投证券股份有限公司	徐博
中信证券股份有限公司	梁楠、胥洞菡
中意资产管理有限责任公司	胡祖嘉
ABS Asset Management	Ricky Zhang
Garden leave	Kyna Wong
GIC Private Limited	徐萌
Torq Capital Management (HK) Limited	戴浩