证券代码：002241 证券简称：歌尔股份

**歌尔股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2017-004

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 √其他 电话会议  |
| **参与单位名称及人员姓名** | 淡水泉投资 裘潇磊、招商证券 鄢凡、Crisil林露、HD capital王叶青、HSC Group田仲林、macquaie张博凯、Orchid Asia Fund tony yang、SMC中国基金 王帅侯大维、UG Fund Lucy Zhang、万博兄弟资产管理公司 马鸿盛、三元控股 范雅琳、三星资产管理 卢英文、上实投资郝永清、上投摩根基金 李博、上海宝银投资 葛亮、上海朴道瑞富投资 陈彬、上海杉树资产管理有限公司 高峰、上海重阳投资 王晓华、东吴人寿资管 吴琳娜、东方证券 杨维舟、东方阿尔法基金 刘明、东海证券 罗雅、东莞证券 刘湘、中信建投证券 梁伟、何信、中兴证券 吴泗华、唐亮、中国人寿 张明伟、中国人民财产保险 杨晓晶、中央再保险 江衍德、中融基金 杨鑫童、中证信资本 胡剑峰、中金公司 亿娇娇、中银国际 宁宁、交银基金 高扬、交银施罗德基金 许骁骅、全球人寿 陈奕林、兴业证券 崔蓝丹、前海华银创富 高章乾、北京星石投资 董延涛、华为技术有限公司 崔巍、华创资本 王凯、华夏基金 刘明宇、华安投资 范刚、华泰柏瑞 王林军、华泰证券 许志强、南山人寿 李千千、厦门财富管理有限公司 戴俊清、国信证券姚中强、天风证券 余泽群、安信证券 刘欣、平安证券 李峰、野村证券 李绍唐等淡水泉投资裘潇磊、招商证券 鄢凡、Crisil林露、HD capital王叶青、HSC Group田仲林、macquaie张博凯、Orchid Asia Fund tony yang、SMC中国基金王帅侯大维、UG Fund lucy zhang、万博兄弟资产管理公司 马鸿盛、三元控股 范雅琳、三星资产管理 卢英文、上实投资郝永清、上投摩根基金 李博、上海宝银投资 葛亮、上海朴道瑞富投资 陈彬、上海杉树资产管理有限公司 高峰、上海重阳投资 王晓华、东吴人寿资管 吴琳娜、东方证券 杨维舟、东方阿尔法基金 刘明、东海证券 罗雅、东莞证券 刘湘、中信建投证券 梁伟、何信、中兴证券 吴泗华、唐亮、中国人寿 张明伟、中国人民财产保险 杨晓晶、中央再保险 江衍德、中融基金 杨鑫童、中证信资本 胡剑峰、中金公司 亿娇娇、中银国际 宁宁、交银基金 高扬、交银施罗德基金 许骁骅、全球人寿 陈奕林、兴业证券 崔蓝丹、前海华银创富 高章乾、北京星石投资 董延涛、华为技术有限公司 崔巍、华创资本 王凯、华夏基金 刘明宇、华安投资 范刚、华泰柏瑞 王林军、华泰证券 许志强、南山人寿 李千千、厦门财富管理有限公司 戴俊清、国信证券姚中强、天风证券 余泽群、安信证券 刘欣、平安证券 李峰、野村证券 李绍唐等淡水泉投资裘潇磊、招商证券 鄢凡、Crisil林露、HD capital王叶青、HSC Group田仲林、macquaie张博凯、Orchid Asia Fund tony yang、SMC中国基金王帅侯大维、UG Fund lucy zhang、万博兄弟资产管理公司 马鸿盛、三元控股 范雅琳、三星资产管理 卢英文、上实投资郝永清、上投摩根基金 李博、上海宝银投资 葛亮、上海朴道瑞富投资 陈彬、上海杉树资产管理有限公司 高峰、上海重阳投资 王晓华、东吴人寿资管 吴琳娜、东方证券 杨维舟、东方阿尔法基金 刘明、东海证券 罗雅、东莞证券 刘湘、中信建投证券 梁伟、何信、中兴证券 吴泗华、唐亮、中国人寿 张明伟、中国人民财产保险 杨晓晶、中央再保险 江衍德、中融基金 杨鑫童、中证信资本 胡剑峰、中金公司 亿娇娇、中银国际 宁宁、交银基金 高扬、交银施罗德基金 许骁骅、全球人寿 陈奕林、兴业证券 崔蓝丹、前海华银创富 高章乾、北京星石投资 董延涛、华为技术有限公司 崔巍、华创资本 王凯、华夏基金 刘明宇、华安投资 范刚、华泰柏瑞 王林军、华泰证券 许志强、南山人寿 李千千、厦门财富管理有限公司 戴俊清、国信证券姚中强、天风证券 余泽群、安信证券 刘欣、平安证券 李峰、野村证券 李绍唐等淡水泉投资裘潇磊、招商证券 鄢凡、Crisil林露、HD capital王叶青、HSC Group田仲林、macquaie张博凯、Orchid Asia Fund tony yang、SMC中国基金王帅侯大维、UG Fund lucy zhang、万博兄弟资产管理公司 马鸿盛、三元控股 范雅琳、三星资产管理 卢英文、上实投资郝永清、上投摩根基金 李博、上海宝银投资 葛亮、上海朴道瑞富投资 陈彬、上海杉树资产管理有限公司 高峰、上海重阳投资 王晓华、东吴人寿资管 吴琳娜、东方证券 杨维舟、东方阿尔法基金 刘明、东海证券 罗雅、东莞证券 刘湘、中信建投证券 梁伟、何信、中兴证券 吴泗华、唐亮、中国人寿 张明伟、中国人民财产保险 杨晓晶、中央再保险 江衍德、中融基金 杨鑫童、中证信资本 胡剑峰、中金公司 亿娇娇、中银国际 宁宁、交银基金 高扬、交银施罗德基金 许骁骅、全球人寿 陈奕林、兴业证券 崔蓝丹、前海华银创富 高章乾、北京星石投资 董延涛、华为技术有限公司 崔巍、华创资本 王凯、华夏基金 刘明宇、华安投资 范刚、华泰柏瑞 王林军、华泰证券 许志强、南山人寿 李千千、厦门财富管理有限公司 戴俊清、国信证券姚中强、天风证券 余泽群、安信证券 刘欣、平安证券 李峰、野村证券 李绍唐等 |
| **时间** | 2017年3月22日下午3:30-4:30 |
| **地点** | 公司电声园 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副董事长兼总裁姜龙先生、副总裁兼董事会秘书贾军安先生、财务本部总裁助理李永志先生、证券事务代表贾阳先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 第一部分：年报数据解读（副总裁兼董事会秘书 贾军安先生）2016年度，公司营业收入193亿元，增长约41%，归属于上市公司股东的净利润16.5亿元，增长约32%。在经过2年的调整期后，2016年报歌尔重回稳健增长的通道。单从四季度看，归属于母公司股东的净利润环比增长约10%，单季毛利率比2016年二、三季度有所回升，投资者可以打消对因公司战略调整而产生的业绩增长不确定性疑虑。2016年度，公司期间费用22.8亿元，同比增长约20%，低于收入增长速度。其中管理费用占比较高，主要由于研发费用增长迅速。公司历年来研发投入一直处于增长的态势，2015年研发投入占营业收入的7.12%，2016年，研发投入绝对额仍然保持增长，随着营业收入增长，占比略有下降至6.94%。历年来持续投入带来的成果显著，公司新业务逐步有了实质性进展；2016年专利申请量和获授量已经达到总专利的接近50%。2016年度，公司毛利率保持稳定；同时，期间费用率从13.9%降到了11.8%，确保公司净利润率的提高。公司各项经营管理指标比2015年度也有明显好转，应收账款周转天数和存货周转天数缩短20%左右。2016年度公司投资支出33亿元，主要是公司持续投入进行声学、 光学等零件的升级和新型智能硬件产能建设。第二部分：业务发展和规划（副董事长兼总裁 姜龙先生）歌尔是一家高科技企业，也是一家精密制造企业，公司产品的科技含量和制造难度决定了公司的盈利能力。歌尔历年来保持持续投入，专注于科技创新和智能制造，进行信息化、自动化整合升级，不断提升生产效率和产品质量，不断提高价值创造能力。从公司的产品角度分类，公司主要业务分为两类：其一，高精密的零组件业务，其二，成品业务。二者彼此互补，第一类是第二类的重要部分，第二类也为第一类提供了重要的需求端。两条线相辅相成，都有各自的客户。**公司高精密的零组件业务主要包括声学、传感器和光学三个部分：**一、声学部分：近几年，在国外大客户的驱动下，声学零组件升级幅度较大，特别是立体声、防水性能方面。未来随着智能手机设计的多样性，在保持高性能的同时，要求声学零组件采用形状复杂、体积小的设计，这就需要产品做更多的集成，更多新材料比如铝件的采用。未来各个手机平台都在努力推动声学升级，因此尽管智能手机出货总量增长放缓，鉴于声学零组件在手机中占据越来越重要的地位，在手机BOM中的占比提升，预计这部分业务仍会有可观的成长。二、传感器（包括MEMS麦克风）部分：传感器是人工智能和物联网的重要组成部分。新型智能硬件中对传感器的需求量非常大。公司MEMS麦克风的应用范围越来越广泛，除了传声之外，还能用于降噪和作为智能设备上的传感器。公司在MEMS麦克风领域已做到全球领先的位置。除了MEMS之外，公司还布局了环境传感器、压力传感器等，未来在无人机、手机立体导航等新的智能硬件和应用场景上的普及率预计会很快上行，带动可观的市场需求。三、光学部分：公司目前大致布局三个方向，一是AR产品使用的Lens，光路设计复杂、技术含量较高。歌尔积极布局该产品来支撑智能硬件业务，在自制满足智能硬件的需求的同时，开发行业内的客户。二是光学微投影方向，此前市场比较熟悉的DLP技术路线应用于投影仪、家庭影院等；但微投产品可以应用在手机上，应用场景有了很大的扩展。目前，作为歌尔重点布局的领域，该产品在技术上已经有了突破，在客户开拓上也有了重要进展。第三个方向是VR产品用的Lens，制程较为复杂，主要为公司智能硬件市场开拓提供支持。**公司智能硬件主要布局VR/AR、Hearable产品、Wearable产品和Robtics产品：**一、VR/AR产品：2016年，公司VR产品取得了重要进展，赢得了重要的市场份额和新客户的进入机会，新机会在2017年贡献营业收入概率较大。另外，国内客户主要拥有内容资源的优势，同时具备硬件制造能力的较少，歌尔寻求利用较强的设计和制造能力帮助国内客户进行硬件实现。公司AR产品目前部分应用于手机平台，部分是以眼镜的形式；歌尔目前已经有较好的客户合作意向。包括Oculus、索尼、HTC和北美两大科技巨头在内的国际品牌厂商都在VR/AR领域有所布局发力，歌尔认为VR/AR产品和应用的热度并未下降，未来预计仍然会有可喜的成长，该业务将成为歌尔未来相当一段时间成长的重要因素。二、Hearable（智能态的耳机/音箱等）相关产品：Hearable是未来语音交互的重要入口，无线耳机是一款有重要意义和技术难度的产品，需要实现耳机与手机的交互、两个耳机之间的交互，科技含量高，制造难度大，有较高的产品附加值，与歌尔的整体实力有非常好的匹配。Hearable产品与人工智能衔接的形态会逐步被主流的手机厂商采用，未来更是实现人工智能、信息共享的重要途径。公司目前在产品开发和客户进度上有快速的进展。三、Wearable产品：公司Wearable产品分为重智能和轻智能两类。其中轻智能是在保持传统设计的基础上，整合类似Siri等功能。可穿戴行业发展较慢是产业性的问题，公司保持在该产品的技术投入，在核心技术上深入布局，保持随时响应市场需求、抓住行业发展机会的能力。四、Robtics产品：机器人本质是人工智能类产品。公司产品涉及服务类、娱乐类、辅助类，也在做商用机器人，主要应用于森林防火、安全安防、教育等方向。人工智能方兴未艾，终端产品的实现是重中之重。其中涉及复杂的产品方案和工艺路线，也有大量的传感器应用，是公司重要的布局方向。第三部分：Q&AQ：为何竞争对手利润率更高，新进入者对行业格局有怎样的影响？A：主要是从产品结构来看，公司一部分业务是成品业务，货值较高，但是行业的毛利率比货值低的零组件产品低一些，综合利润率的比较意义不大。声学行业的门槛相对较高，需要经过长期的积累，包含对产品技术、新材料应用等的深刻理解，研发能力尤其是工艺能力在与客户合作进行产品实现的过程中有非常重要的地位。客户在产品设计、产线配置、工装夹具以及测试等环节，对公司的整体能力有很高的要求，以确保稳定的交付高品质产品的能力。公司对未来的市场份额抱有充分的信心。Q：国内客户增长迅速，歌尔在国内客户的收入占比和成长性如何？是否有声学升级？A：歌尔是国内主流智能手机厂商的核心供应商。预计2017年份额还会进一步增加。目前国内客户的声学升级趋势还不是很明显，但我们保持相对乐观的看法，因为声学指标差异大对消费者体验影响很明显。随着品牌竞争加剧，声学的升级对吸引高端客户而言非常重要。Q：零组件的整合是未来趋势吗，例如天线和连接器整合等？对歌尔有哪些影响？A：我们认为天线与声学的整合不是主流的方向。二者只有微交叉，不存在主交叉。我们有几十个人的天线团队，主要是服务于智能硬件产品线，为智能硬件提供附加服务、赢得项目。相比天线，扬声器模组等声学零件的设计和制造更为复杂。Q：MEMS传感器有采用自己设计的芯片吗？A：公司MEMS业务保持稳定，预计今年还会稳定成长，我们有专门的MEMS团队，根据客户的需求灵活匹配，有相当的比例用自己的芯片。Q：Lens等业务有没有计划拓展到新的应用领域和客户？A：Lens等零件业务我们主要为公司智能硬件产品自用。做精产品，通过零件的优势赢得成品较大的市场份额，获取更高的利润。微投产品的定位与Lens不同，微投可能会成为未来手机的重要配置，歌尔力求抓住智能手机持续的升级需求，为公司贡献营业收入和利润。对于光学产品，我们的价值一方面是卖给客户，一方面是作为核心竞争力，赢取智能硬件的订单，第二部分实际上非常重要。Q：公司对VR行业的展望如何？A：近期来看，VR行业出现了分化，行业参与者在减少，业内主要参与者的份额在扩大；借助与行业巨头的深入合作，公司积累了行业内的先发优势，是截止目前VR行业少有的受益者之一。对于VR行业的未来发展而言，我们认为目前的核心在于软件和内容，软件优化和内容进一步丰富会促进硬件的市场表现，处理器能力也会不断提高。公司将持续投入，把握机会，巩固公司现有的市场地位和竞争优势。Q：公司2017-2018年的增长点在哪里？A：公司对上述几个产品线布局总体来看表现都很满意，VR/AR业务2017年延续快速成长；声学业务稳定增长；另外，公司持续优化产品布局规划，预计Wearable、Hearable、Robtics产品也将迎来良好的市场发展机会。 |
| 日期 | 2017年3月22日 |