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：2017-006

|  |  |
| --- | --- |
| **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 投资者调研  |
| **参与单位名称及人员姓名** | 嘉实基金 王贵重、申万菱信 张朋、西南证券 陈杭、信诚基金 刘锐、信达证券 钟惠、信达证券 胡申、景泰利丰 刘驰、嘉实基金 郭东谋、华创证券 张健、民生证券 郑平、通用技术 刘冶、深圳清水源 程宇楠、上海汐泰投资 董函、华泰证券 胡剑、安信证券 陀旋、华宝信托 裘亮、富国基金 宁丰、融通基金 徐进、鑫乐达 侯继雄、华安财保 刘宇辙、海通证券 谢磊、东方基金 严凯、上银基金 王玮、交银康联 蒋宁、常春藤资本 程熙云、方正证券 段迎晟、鼎天资产 刘岚、东方证券 马天翼、华泰柏瑞 王林军、太平洋证券 王秀平、深圳民森 王超、友利基金 张明华、长信基金 陆晓峰、相生资产 张涛、大均资产 张冲、平安大华 翟森、方正证券 余江、长江证券 周迪、长江证券 韩建飞、长江证券 谢尔曼、皇庭资本 钟兆繁、尚雅投资 杜炜、华金证券 蔡景彦、汇添富 何锐、太平养老 刘亮、璞盈投资 唐吉、远山资本 隗葳、东方证券 马天翼、民生证券 郑平、中信证券 景磊、青岛四季投资 王硕、中金资管 冯达、鹏华基金 杜亮、南方基金 陈卓、东方基金 严凯、民生证券 杨思睿、银华基金 向伊飞、PU Capital 季克、上银基金 王玮、华泰证券 胡剑、国泰君安 张阳、天弘基金 吴明鉴、信达证券 胡申、高雅投资 杜炜、招商证券 鄢凡、招商证券 马鹏清、上海重阳投资 王晓华、上海银叶投资 秦怀宝、长江证券 韩建飞、友利基金 张明华、鑫乐达投资 侯继雄、华元恒道 杨达伟、中信证券 徐涛、金元顺安基金 何伟、深圳君茂投资 王晓华、天冈证券 张昕、交银康联人寿 蒋宁、新华资产 马川等 |
| **时间** | 2017年4月27日上午9:00-12:30 |
| **地点** | 青岛鲁商凯悦酒店 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长姜滨先生、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、公司VR专家、公司声学专家、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：公司发展战略（董事长姜滨先生）公司从声学起家，发展零组件及成品业务，现在已是VR/AR行业的领军者，并在AI大潮下迎来了新的机会。歌尔2003年提出的大客户战略，5年前就开始深入布局VR产品，所以说今天我们在VR/AR领先地位不是偶然的。目前，我们的业务从零组件+系统产品，到VR/AR、可穿戴、Smart Audio，加上人工智能，是非常有想象力的产品线。**VR/AR**行业非常热，公司去年出货量为一百多万套，拥有行业内相当高的份额。早在2010年，公司因为有配件、零组件的技术，为三星服务，提供配套电视的3D眼镜，年出货达500万套。基于长期的技术积累，公司采用ODM/JDM模式与客户开展合作，在此类产品中获得较好的毛利率，不是仅仅代工的角色。我们从零组件发展到组件和配件，到系统产品，选择VR/AR发力是必然，这是我们非常看好的方向。未来手机会变得越来越复杂，这个趋势相对明确；5年后很有可能VR/AR就变成了日常的工作、生活、沟通工具，科技的发展带来的产品进化有时候比大家想象的要更快。我们认为2019年前后行业会大爆发，行业内出现千万级的客户极有可能， 3-5年之后，过亿级的出货也极有可能。**智能音响**通过收购丹拿音响，加上自身的微型音箱和大喇叭技术，公司在智能音响领域拥有世界领先的优势。现在的音响正朝着音响+人工智能的方向快速前进，随着芯片和电池技术的突破，会持续快速发展。许多大客户都在全力以赴推出智能耳机和音响，与人工智能相结合的音响会在未来1-2年火热发展。把高品质的工艺应用于消费级产品上，智能音箱产品可能会经历类似手机从功能机到智能机的时代，进入家庭、会议室等应用场景。我们也会结合Smart Audio和VR/AR、人工智能，融合内容和数据，尝试从硬件公司变为硬+软的企业。**智能穿戴**公司与索尼、华为等大客户合作悠久，布局多年，具有行业一流的研发和制造能力，并参与智能穿戴行业标准制定。公司打造了世界第一条智能穿戴产品数字化示范线，申报的智能穿戴产品智能工厂示范获得2016年工信部智能制造示范试点；公司与中国电子技术标准化研究院、中国电信达成战略合作，积极推动并参与智能穿戴标准的制定。目前耳机、蓝牙耳机在国内消费者中快速渗透。健康+审美+技术含量的产品受到消费者欢迎。从巴塞尔展会上可以看出，机械+轻智能手表有望变成主力潮流，重智能手表在全球手表市场中占比有望超过一半；全球手表存量超过10亿部，智能手表预计会在5-10年有数家出货量过亿部。歌尔则在零组件、精密制造、自动化等方面都有深厚积累，打造并保持在该领域的行业竞争实力。**可持续发展布局**1）光学技术在光学镜头（镜片设计、注塑成型、真空镀膜）、光路设计（成像分析、镀膜分析）、VR/AR（系统集成、工业设计、传感器、EE设计）、微显示/微投影等方面与多家国内外研究机构密切合作，持续保持光学技术领先。2）微电子技术借助与多家国内外领先科研机构的深度合作，在传感器、IC、3D封装、Actuator等微电子与微机电领域持续布局领先技术。光学跟新兴电子产业、与微电子、微投影微显示的结合，是未来的重要方向。公司与高校合作，设立了微电子研究院，培养微电子人才，体系已经初步形成。**智能制造布局**去年获批工信部首批智能制造示范企业；打造以“数字工厂”和“C2M个性化制造”为核心内容的“智能制造+”的新模式，力争5年内主要产品达成数字化生产制造的目标。第二部分：业务发展和规划（副董事长兼总裁 姜龙先生）**一季度业绩回顾**一季度公司业绩高增长，我们对上半年增速也很有信心；公司从2016年开始重回增长的快车道，从在手的design win看，2018预期业绩甚至比2017年还会更好。**行业发展趋势**现在消费电子进入后移动时代，也可以叫做智能硬件时代，国内外主流厂商都投入技术和产品的研发、生产，VR/AR、智能手表、智能音箱、智能耳机等革命性的产品正在快速发展。在与客户的合作模式上，歌尔采用ODM和JDM合作方式；未来希望像三星一样，成为上游核心元器件+成品的企业。**盈利模式和商业模式**歌尔依托领先的垂直整合能力与系统集成能力，发展智能硬件+精密零组件的业务模式。打造包括声光电在内的高精密、高技术含量的元器件和高技术含量的智能硬件时代的系统集成服务能力，并寻求在系统集成方面获得高于竞争对手水平的获利能力。**关键措施**一是拥有核心关键元器件的研发和制造能力；二是与平台厂商建立深厚联盟关系；三是打造强有力的技术和营销团队。**VR**根据机构统计，预计2016-2020年VR行业复合增速:高端产品78%，全部57%左右。目前市场的竞争格局出现了大者恒大的现象，局面即使改变也需要一定时间。1）平台：Play Station、Oculus Cinema、Holographic和腾讯等。2016年公司是高端产品的独家供应商，预计未来两年会延续快速高成长。2）客户&潜在客户：索尼、华为、Oculus、联想、三星、腾讯等（包括内容的合作）3）硬件：VR光学设计制造能力，核心硬件平台首选伙伴，元器件+整机研发制造能力4）软件：光学矫正/屏幕矫正/ATW5）制程：高精密光学膜卡制造/检测校准/无尘组装等工艺，VR自动化制造经验，百万台以上规模量产经验；组装难、测试更难，设备很多是跟客户共同研发出来的。**AR**根据机构统计，预计2016-2020年复合增速：高端224%、整体276%。1）客户&潜在客户：Disney，联想，Kopin2）光学：平面反射（Google）、几何光导（LUMUS）、自由曲面（Meta）、全息波导（Hololens）歌尔长光研究院，国家重点虚拟实验室，北航歌尔研究院，美日光学专家团队微显示：Laserscanning（LBS-Microvision），MicroDisplay（MicroOLED-Kopin，2寸屏做的非常好，能够减重减薄2/3，LCOS-Himax）3）工艺：精密开模，精密注塑，光学镀膜，精密贴合，精密检测，工业防尘**Hearable**有线耳机、单声道蓝牙耳机全球出货量第一语音唤醒，Smart麦克风技术，主动降噪等蓝牙耳机：涉及的技术非常复杂，自动化的过程也难度非常大。无线耳机领域，公司占据有利的行业竞争地位。**Wearable**歌尔具备世界一流的手表、手环全平台解决方案，能够满足客户不同形态的产品需求面对手表金属化趋势，CNC能力很重要，瑞士有大量的精处理自动线，歌尔正在考虑投资计划。**Speaker**公司份额稳定、不断升级。Speaker增长稳定，预计2020年将达到42亿只，Smart Speaker作为新的产品方向，采用率将持续增加，预计2020年将达到11亿只，出货量CAGR18%，COGS CAGR为28%。公司此块业务未来3年预计能保持30%以上的增速。随着防水、立体声、融合麦克风等功能不断升级，Smart Speaker还需要IC、算法的整合等技术含量的提高，Speaker的价值量会越来越高。。**传感器**2016年出货量近10亿只。**光学组件**市场规模预测: 2016-2020年收入复合增速CAGR达104%。1）微投影采用Laser Scanning技术，把传统庞大的投影机精巧化、便携化、微小化、娱乐化、实用化，同时带来了低功耗、自动对焦、触控交互等技术上的更新。应用于包括3Dsensing、建模，HUD，AR投影等。2）VR/AR光机组件市场规模预测：VR光学模块2016-2020年CAGR 57%，AR光显模块CAGR 366%。公司注重新产品、新技术、新工艺的研发，总体研发投入占收入比超过8%，可以说是非常高的数字了。主要用于增强在核心元器件领域的竞争力，并提高盈利能力。 第三部分： Q&AQ：有新闻提到2020年做到100亿美金收入，10%净利润水平，实现的路径？A：制造业没有规模不行，但100亿美金是公司内部的奋斗目标，不作为业绩指引。公司最早是三星、LG的第一家中国供应商；2004-2005年做蓝牙业务，2008年收入规模10亿左右，当时设定的5年的目标是50亿人民币；之后用2008-2013的五年时间，实现了100亿收入，十倍的增长；现在作为零组件+系统厂商，要在全球有真正的竞争力，100亿美元是一个坎，这是歌尔第一步的梦想，可能实现的具体时间受行业的发展进程的影响，但我们会努力加强公司行业内的竞争力，实现公司目标。同时作为有技术积累的企业，随着收入规模的扩大，保持公司的盈利能力，净利润率达到10%也是我们的目标。Q：如果发展速度低于预期该如何？A：首先，公司有信心；其次，有挑战也是事实。此前华为很好的把握了国家的政策，如今国家重新重视实业，歌尔得到了省市政府的大力支持，当前并不是民营企业自己在时代的大潮里飘摇，而是顺应时代、顺应政策的发展。我们走到今天已经成功克服了许多困难，未来看到的更多是产业升级的难题，我们对未来大方向的趋势是确定的，中间的波折没有那么重要。我们不追求给某几家大客户拼命配套，我们既是大客户战略的受益者，也一直在寻找另外的出口，确保长期稳健、持续的发展。 |
| 日期 | 2017年4月27日 |