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：2018-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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  |
| **参与单位名称及人员姓名** | 国泰君安 雷磊、天风证券 潘暕、温玉章、张昕、华安基金 潘东煦、泰康资管 张永兴、程振宇、广发证券 王帅、孙隽勃广发基金 田冬、华泰证券 李彦、上海璞琢资产 周立海、平安证券 李峰、中泰证券 韩甲、华夏基金 张钦锐、徐恒、东方证券 马天翼、汇丰前海证券 吴刚、何方、敦和资产 章宏帆、重阳基金 王晓华、北京高华证券 胡玲玲、长盛基金 黄聪、中金公司 胡誉镜、浙商基金 刘志清、UG INVESTMENT 黄建伦、兴业证券 卜忠林、毕盛投资 徐涛、周俊凯、孙鹏、海通证券 陈平、谢磊、交银施罗德 高扬、兴证资产管理 杨亦、GIC 徐萌、中意资产 周欣、中银基金 丁戈、明良资产 陈状良、东吴基金 韩旭鹏、淡马锡富敦 孙通、上投摩根 黄进、博时基金 许少波 |
| **时间** | 2018年04月24日9:00-12:00 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **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、公司董事、副总裁兼财务总监段会禄先生、副总裁兼董事会秘书贾军安先生、公司分管业务副总裁、证券事务代表 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **第一部分：公司董事长介绍公司发展战略**公司具有多重属性，从声学元器件做起，根植山东，一向秉持着务实的风格，开拓进取，不断进步；目前公司在潍坊、青岛设立双总部，历经20多年发展，在多领域建立了领先的行业地位。首先，公司是一家元器件公司。公司的基因是元器件，从微型麦克风产品起家，1997年到2007年做到全球细分领域ECM第一。其次，公司是一家声学公司，更是一家微电子公司。公司从微型ECM麦克风开发出MEMS麦克风，当前在ECM领域是全球第一名，MEMS领域是全球第二名，非常有希望未来两年内做到全球第一名；在ECM+MEMS领域已经是全球第一名。同样，麦克风+扬声器也是全球第一名。这在市场上是唯一的、绝无仅有的。公司总部在山东，有弱点也有长处，我们静心、专注，所以在潍坊我们才能有几万人的团队，能从生产工艺、制造、品质控制、开发奠定全球布局的基础。也是因为我们“专注、专心、专业”才能使国内第一家电子元器件过百亿公司诞生于山东，而不是长三角和珠三角。到现在，公司依旧坚持此发展方向。在微电子领域，公司MEMS布局已经16年，累积了一千多项专利，而且公司的行业地位仍处于上升趋势。再次，公司是一家无线公司。从2003年公司全力以赴做蓝牙耳机至今已经有15年时间。无线通讯技术从蓝牙发展到WiFi，实际是有相当大的门槛的，公司也积累了非常多的经验。第四，公司是一家光学公司。公司的VR/AR产品中的lens是自身研发的，具有相当强的竞争力。MEMS、3D sensing相关业务也希望通过微电子和光学业务切入，而这也是公司的优势。第五，公司是一家算法公司。公司目前拥有七八百名各种软件算法工程师，超过一万多名技术人员，因此公司从来不只是一家硬件组装公司。例如，青岛歌尔从2004年开始就做光学、软件算法。公司要打造Audio+Video的公司。公司是一家完整的Audio公司。公司业务包含麦克风+扬声器+光学+耳机+音响，这不仅在A股公司中是唯一的，在全球也是龙头。一直以来公司都有一个Audio+Video梦，VR/AR、微显示、微投影都是新时代的Video，是AI的重要入口，而这些也是公司重要的布局业务。同时，公司是一家零件+成品、精密制造和智能制造的公司。希望投资者对公司有一个正确的认识，充分认识到公司业务优势和独特性。**第二部分：公司总裁介绍公司业务情况**2018年一季度，公司实现营收40.46亿元，归属于上市公司股东净利润1.84亿元，研发投入占收入比8.11%。其中，电声器件与电子配件占营收的比重分别为66.04%、33.96%。业绩下滑的原因是重要客户智能手机新机型销售不达预期，虚拟现实产品市场增速放缓；公司拓展新业务投入增加。但应该看到公司业务发展好的方面，公司围绕国内外大客户硬件生态系统构建核心竞争力，在很多客户的产品领域都有布局和突破。从市场数据看，公司Speaker、MEMS、Hearable、Viewable、Home相关业务仍具有非常好的市场潜力和业务展望。公司研发水平迅速成长，得到了客户的普遍认可。在电声器件方面，公司的新产品占据了中高端手机市场的优势地位。在电子配件方面，公司继续蓄力，潜心构建竞争门槛。随着客户新产品陆续发布，公司下半年将实现有效增长，并对明后年良性增长保持乐观。**第三部分：公司分管业务副总裁介绍公司产品线情况****第四部分：投资者问答**问题1：公司成品业务目前占客户的比重还比较小，未来有非常大的成长空间，为什么公司有信心在这一领域服务好客户，对未来发展充满信心？答：首先来自公司研发实力。客户曾表示，产业链从台湾转向大陆是看到了大陆企业做事的决心，台企在研发上同陆企有很大差距。作为大客户供应商一定要有大量的研发投入，公司几年来研发投入占收入比均高于6%，正是客户所寻找的公司。其次，公司有强大的技术实力。公司在给客户产品报价时，并不是只靠价格，但客户依然选择歌尔，正是看重歌尔有强大的技术实力。另外，公司还有自动化程度高、反应迅速等多个优势，公司有做中型系统业务的决心，因此公司对未来的发展具有强大的信心。问题2：公司怎么判断新业务的发展前景？答： 公司具有第一性和唯一性，很多客户的创新性项目是找公司合作，因此，公司未来业务发展前景广阔。无线耳机业务公司开发很早，但也要衡量项目开发的风险。公司会充分分析行业和市场的发展，是一家稳健进取的公司，只要公司想做的业务就是要把他做好，要做就要做到第一。问题3：公司SiP业务偏半导体的属性，同封测公司相比公司的优势在哪里？答：首先公司是一家解决方案提供商，为客户提供整体解决方案，并不仅仅是承担某个工序。传统的封测厂只是产业链中的一个工序，而公司是有产品设计研发的角色的，公司做过产品、做过系统、做过芯片、做过系统应用，这才能给客户提供智能SiP方案，公司是方案厂也是制造厂，同其他封测厂是不同的。公司是具有深厚的微电子的基因，最大的不同是公司自己直接做产品。问题4：公司今年的新产品是无线耳机，因无线耳机体积小，自动化难度高，公司有哪些措施可以实现盈利？答：公司对产品有认真的分解，也了解竞争对手的发展情况。公司具有非常好的产品起点，公司自动化的能力、工艺改进能力将帮助公司迅速建立良率和产能。公司正在逐步打造新的竞争力，并在其他无线耳机建立优势，保证客户与我们共同受益。 问题5：公司产品线调整的策略是什么？答：公司对客户典型的OEM业务是有慎重考虑。对价格变化快，需要大规模固定资产投资的项目公司是慎重的。比如说摄像头模组业务，毛利率并不好，所以公司放弃了。在过去的两年，公司有所为有所不为，投资了虚拟现实和增强现实领域，从事虚拟现实镜片和光栅等的研发、自制，具有市场领先性，也具有非常好的利润率表现。 |
| 备查文件 | 承诺书 |
| 日期 | 2018年04月26日 |