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：2017-007

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | Credit Suisse kyen wong;DPF Investment Ho ShiuMei;ebeipoint 谭铠;HSZ 陈忠民;pv capital kevin gi; schroder louifa lo;spq投资 邱海燕;UBF 钟琳;UBS 冯领谦;wt资本 黄星月;安信基金 任歌、曾中魁;安信资本 陀璇;保银基金 王天;鲍尔资本 羽天;北京大数长胜资产管理 蔡阳;北京顶天投资有限公司 邢宇辰;北京泓澄投资 王萌萌;北京鸿澄投资 徐哲桐;北京金百镕投资管理有限公司 墨楠;北京文博起盛投资 刘喜;北京信富投资 刘宇晨;北京衍航投资 匡恒;必胜资产 陈勤;毕盛资产管理 周俊恺;碧云资本 汤礼辉;博时基金 赵易;财富证券 李锦俭;财富证券 黄学军;常春藤资本 程熙云;常丰资本 熊宏婷;辰泰投资 温震宇;辰泰投资 王宗仁;淡水泉投资 陈小生;道富投资 徐永华;德信投资 方钰章;鼎泰投资 张文;东方基金 郭瑞;东方证券 朱凌浩、江舟、沈慧沁、胡育静、胡誉镜、马天翼;东海证券 刘希辉;东吴人寿 吴琳娜;方瀛资本 吴昊;方正富邦基金 闻晨宇;方正证券 黄诗涵;富国基金 曾川;富国基金 许城;个人投资者 宋明庆; 光大证券 潘阳;广发证券 张乐;广州金控 黄健;国金基金 刘文静;国开证券 邓垚;国开证券 韩艺旸;国寿安保基金 张涛、李丹;国泰君安 万阳松;国泰君安 徐希鹏、李庄华;国泰人寿 刘邦嘉;国投瑞银 武天祥;国信证券 王柱栋、陈素畅;海通证券 谢磊;汉享投资 叶涛金;昊力资产 林楠;禾其投资 彭荣安;禾其资本 马强;和沣资本 李丽霖、郭志强;恒盈资产 刘倪;宏利基金 李文林;洪湖投资 吴哲;花旗银行 苏力轩;华宝信托 邱亮;华创证券 张劲骑;华菁证券 吴玉斌;华融证券 穆欣;华商基金 王华、蔡建军、郭磊;华泰证券 汪磊、魏皓;华西证券 崔晓璇;华夏保险 刘安田;华夏基金 张帆、赵一苇;华夏幸福基业地产 赵斌;汇丰晋信基金 李丰;汇丰银行 刘琼芳;汇理基金 汤礼艳;汇利资产 张运昌;汇天基金 柯瑞;汇添富基金 杨庆;惠理基金 罗景;惠理基金 郭洁敏;吉富创投 陈华立;嘉实基金 归凯、王贵重、胡涛、陈少平;建龙资产 刘庆;江海证券 刘千玲;江苏瑞华投资有限公司 赖寒;江苏泰华创业投资有限公司 荣浩;交银施罗德基金 郭斐;金舵投资 万鹏;金海湾资产 林鑫萍;金科资管 谷川;金信基金 王达仁;金鹰基金 郭帅彤;金元顺安基金 何伟;景泰利丰资管 邹军辉;九江资本 平宏;九派资本 刘潇;玖泰基金 游源;巨杉资产 马姣;克里塞尔 周可欣;宽远资产 姚飞;昆仑保险 李振亚;兰馨亚洲 黄刚;磊亚对冲基金 葛欣;理臻投资 张伟;林孚投资 姜军;领骥资本 王睿桥;隆门投资 王海;陆宝投资 周建胜;路博迈基金 柯伟;马可波罗资产 黄晨;麦格里证券 chris;麦格理 郑宇平;茂点资产 唐忠杰;美林证券 Robert cheng;民生加银基金 孙伟;民生通惠资产 艾孟琦;民生证券 周浩;民生证券 李林;明河投资 龚浩;明顺投资 何榕波;摩根士丹利投资 徐慧灵;南海基金 丁亮;南京证券 肖滨、马田田;南山人寿 Jefferylee li;南山人寿 谢尚蓉;暖流投资 徐毕武;诺德基金 孙晓明;欧菲光 肖燕松;磐厚资本 刘玲玲、陈栋;鹏华基金 胡颖、谢书英、郭盈;平安养老 蓝易翔;平安证券 李峰;璞琢资产 夏志伟;朴素资本 刘明艳;朴易资产 宋伟; 普尔投资 姚玥;普尔投资 马国庆;奇点投资 秦志毅;千风证券 张莉玲;前方基金 徐志成;前海联合基金 张天麒;前海婺实投资 林丽燕; 钱富 孙会清;勤远投资 傅增卿;青沣资产 曾郁文;全志科技 陈霄鹏;群益基金 颜世龙;人保资产 郁琪;日盛投信 lily lu;荣宝泰资管 罗展洪;瑞士信贷 suzid xu;瑞士信贷 李哲仁;瑞银证券 余佳;润晖投资 刘京;润晖投资 苏李;三井住友资产管理公司 闫超;沙河股份 王凡;厦门中水海淡科技 邱育聪;山博香港 李俊翘;山东驼铃资产 赵忠华;善道投资 张磊;上海榜样投资 胡纪文;上海和曦投资 刘力;上海宽远资产 姚非;上海李唐投资 李强军;上海晟盟资产管理有限公司 李天骄;上海盛宇基金 祝凯伦;上海一则投资 陈志刚;上海易正朗投资 黄朝豪;上海永旺资产 耿曜;上海友道投资 姚建峰;上海重阳投资 王晓华;上海综艺控股私募 陈昱;上实投资 郝永清;尚诚资产 朱明儒;尚峰资本 张显宁;申万宏源 付盛盛、吕磊、杨海燕; 申万菱信基金蒲延杰、卢扬、张朋;深圳红土创新投资 朱然;深圳明达资产 张敏;深圳起航投资 任晓晨;深圳前海黑天鹅资管 吕迪;深圳前海新东阳资产管理有限公司 黄智钊;深圳同创伟业投资 罗先波;深圳友利基金 魏又春;深圳展博投资 郭天戈;胜盈资本 唐玉萍;施罗德投资 郑冲;台北统一投信 张亚喻;台北统一投信 苏伯勋;台湾美林证券 王鹏宇;台湾永丰金证券 肖和顺;太盟投资 胡蓉;太平基金 陈怀;太平洋证券 周水平;太阳资产 汤明哲;泰康资管 吴月、鲁悦;天风投资 马清、潘暕、张昕、汪戴林;天津履泰投资 曹洪瑞、郭芳;天马资产 邓皓铭;通用投资 刘也;统一证券 詹松盛、、陈雅怡;拓璞投资 张军;拓璞投资 李庆颜;微信基金 张琳;维锦资本 王腾翔;伟新恒升投资 刘治兴;无忧基金 熊旭春;武当资产 陈晨;悟空投资 钟腾飞;西部利得基金 林静;西藏金楠资产 胡文祥;西南证券 张莹;相聚资本 张翔;小村资本 刘曼;新创达 陈伟;新华基金 朱翔;新华资产 马川;新盛资本 马佳敏;鑫根资本 刘佳汐;星纪方舟资产 徐少平; 星石投资 董延涛;星月投资 李登科;兴全基金 张晓冬;兴业证券 李勇军、杨亦、林景灿、沈永亮、 熊彬正、郜震宵、陈文;幸福人寿保险 侯涛;旭诺投资 黄文强、姜月、黄文强;旭兴投资 符思哲;玄卜投资 张一毅;玄元投资 宋雅;野村投信 吴维、anne lee、李绍唐;亦美股权投资 叶平;奕金安投资 黄亚坤;银河证券 陈斌;盈峰资本 张勋;永丰金资产 周玉林;永丰投信 蔡兴达;涌峰投资 鲁方辰;涌金资产管理 张传杰;友利基金 唐展;元大投信 刘佩云、孙兴明;元富源投资 徐向华;源乘投资 刘建忠;、云户资本 陈顺帜;云门投资 余松华;展博投资 谢旭阳;长安基金 何增华;长峰资本 熊红亭;长江基金 刘毅超、周迪、王伟;长金投资 陈东林;长金投资 黄文真;长盛基金 孟棋、黄聪;招商基金 姚刚、陈西中、周明、Angela 林、周正业、庄昊、李菁;昭时投资 蔡博;兆丰投资 叶富榕;兆金资本 张亮;浙商证券 林渐、钱旸豪;挚信资本 方草;中弛集团 王晓舟;中国人寿保险 张琦、张林伟;中国信托 钟昌明;中国证券报 康书伟;中海基金 夏春晖;中环资产 杨华杰;中基投资 高强;中金公司 刘莹莹、宗佳颖、文尽远、王雁杰;中金资本 杨幻、冯达;中融基金 谢静;中融信托 陈磊;中泰证券 李慧颖、韩甲;中信建投证券 梁伟;中信证券 任小梅、何信、王伟、王宇、立名扬、 罗舜芝、胡叶倩雯、刘国丰;中兴中国国际金融有限公司 姜欣; 中银国际 tony zhang、丁戈、王佳晨、王帅; 中邮基金 董能; 中再资产 姜通晓; 中证信资本 胡剑峰; 重阳投资 庄达、陈卓苗; 资本碧云 刘都; 资产茂典 唐忠杰; 宗唐投资 蒋慧兰 |
| **时间** | 2017年8月18日15:10-16:10 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **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、会计机构负责人李永志先生、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：半年报数据解读**（副总裁兼董事会秘书 贾军安先生）各位好，公司上半年的业绩应该说非常漂亮，对同等体量的公司而言，营收、利润都实现了50%以上的高质量增长非常难得。* 公司单季毛利率基本持平。整机、零件均高速增长，随着收入的快速增长，期间费用虽然绝对数增长，但费用率在缓慢下降。
* 净利润包括扣非的净利润都有50%以上的成长。净利润率实现了稳中有升；全年看也较为乐观，毛利率维持，期间费用率有序下降，净利润率会慢慢改善。
* 经营活动产生的现金流入增长240%以上，是由于公司在销售和采购方面都采取了有效措施，运营效率明显提高，运营效率的改善对公司财务状况和现金流量的影响具有可持续性。
* ROE比去年同期也有所改善。尽管报告期内公司可转换公司债券转股增加了净资产基数，但公司盈利状况改善，相信全年数据的改善是可以实现的。

财务费用稍有异常，主要由于汇兑损益的影响，虽然做了对冲措施，但人民币对美元升值幅度较大，产生了一些汇兑损失。公司一直非常重视研发投入，2015年占收入比重超过7%，2016年接近7%，2017上半年大约7.16%。研发投入持续增长，确保公司在行业内的竞争优势和竞争地位。运营效率方面，公司销售部门和采购部门的账期管理持续改善，应收账款周转率、存货周转率显著改善。下一步整个公司也会在精细化运营方面持续挖掘潜力，进一步提高公司盈利能力。**第二部分：业务发展和规划**（副董事长兼总裁 姜龙先生）得益于战略转型的努力，公司从2015年起开始转型，2016年取得了初步成效，2017上半年延续高速增长，得以取得今天的成绩。我们所做的努力向各位汇报如下：首先，公司进一步认清竞争力所在，查找真正有规模的增长点，夯实竞争力，抓住机会，提升份额。1、声学方面公司有深厚的积累，且市场还有较大成长空间。根据行业相关调研机构研究表明：2017年相比2016年声学市场有近30%的增长，伴随技术的创新、安卓对IOS的追随，未来3年行业可能还有25%以上的成长。未来公司会持续加强对声学自动化、智能制造的投入，不断加强声学领域的实力和竞争地位，持续推动声学零件快速增长。2、VR/AR的硬件成品业务方面，公司抓住了大规模的增长点，对VR硬件进行先期布局， VR软件、光学方面也进行重点投入。公司对未来VR领域的高速增长仍然非常有信心；VR成长带动了AR发展，公司预计年内出货客户第一批AR产品。3、传感器方面公司上半年也取得了快速增长。传感器成长单价较小，但公司MEMS麦克风出货量已进入了全球的前二，虽然占公司收入比例不大，但对我们智能硬件的生产是一个非常重要的核心竞争力。4、智能声学成品业务，近年来随着大客户的竞相入局，市场关注度极高，市场中某些产品出货量甚至超过1,000万台。我们对此非常振奋，该业务作为公司长期以来的布局方向，未来会是我们重要增长点。此外，公司还重点布局光学以及Wearable等产品领域，光学方面主要为AR和VR服务。特别是AR产品镜片，AR产品跟手机有相似之处但又有很大的不同，为发展该产品，公司从美国、日本招聘了极有经验的团队。不仅满足自身VR、AR的需求，也为客户直接提供零件Lens产品，不断加强公司竞争力，保持健康快速增长。第二，公司对组织进行了持续优化，高度重视内部运营效率，打造高生产效率的精密制造组织，倡导精益生产，在各个环节降低成本、实现价值创造，努力达到产出最大化。不断改善品质、提高生产效率，取得了非常好的成果。另外，公司持续加强对高端人才的招聘，并最大程度提升员工价值和激发工作热情，确保战略转型带来全方位的提升，保证公司在实现业务快速增长的同时，实现利润率的快速增长。第三、未来的成长：公司密切跟踪市场和行业情况，结合自身具有的竞争力和竞争优势，对未来发展充满信心。今年公司通过良好的客户关系，赢得了非常好的市场份额和市场地位；公司各产品业务线布局完整，总体而言，公司声学零组件、VR/AR以及Hearable都会保持快速增长，公司对未来的收入和利润的增长都充满信心。**第三部分： Q&A**Q：上半年声学同比增速很高，电子配件增速相对较弱，能否详细阐述？A：公司在2016年对部分业务进行调整，为提高生产效率和盈利能力，舍去了部分收益较低的配件业务。但电子配件方面，VR/AR产品取得了高速增长，公司电子配件增长35%。Q：明年收入增长的驱动力排序？A：主要有三块业务（不分先后）驱动明年业绩成长：1）声学零组件，包括Speaker、Receiver、麦克风；2）VR/AR持续高速增长；3）Hearable类产品2018年有望进入高速增长期。 Q：VR/AR明年高速增长的信心源自哪里？A：综合市场各方信息来看，大部分客户明年都会推出二代产品；公司新的design-win也取得了非常好的成绩；AR作为倍受关注关注的产品，今年已经有几个新的大客户参与进来且年底预计可以发货，在VR/AR领域，歌尔是行业内的重要厂商，我们对该领域的技术掌握及拥有的大客户数量名列前茅，因此公司对此有扎实的信心。Q：半年报表述“战略路径会紧跟大客户的步伐”，战略上是否有一些变化，跟大客户更坚定了？A：在过去的一段时间里，公司内部对发展、经营等各个方面进行了梳理，且有了更进一步的认识。比如公司更加坚定服务客户的战略，寻求在提供零件的同时能够提供成品组装业务的机会。大客户能够引领行业向前走，一定有其价值和空间，有创造利润的机会。基于此，公司更加坚定地全面服务好大客户，并为此做了组织架构调整，加强市场开拓能力，在做好客户与盈利的平衡基础上，尽可能满足客户的需要。Q：公司运营效率的提升体现在哪些方面？A：公司全面管理的塑造已经有一年半的时间，主要体现在向精益生产要价值、向供应链要价值等，消除电子行业非常普遍的浪费现象。另外，通过一定的标准筛选客户，集中资源，服务大客户，更有效的运用资源，提升公司运营效率。Q：在电子配件领域，上半年毛利率有一定的下滑，原因是什么？A：整体VR/AR的量成长非常快，以前毛利率高的客户市场表现没有那么好、部分造成了影响。Q：VR/AR的光学产品具体是指什么？A：包括显示，AM OLED、Micro OLED等，公司都有所投资布局。其中Micro OLED与Kopin等公司开展合作。MicroOLED的显示效果非常好。这些投资不仅要保证研发实现，还要有工艺实现以及对产品良率的保证。Q：VR上下半年的收入分布怎样，今年上半年VR增速如何？A：去年二季度公司开始出货，去年底产能有所扩大，今年一季度延续额去年年底的出货节奏，从二季度开始，公司产能已经得以充分利用，大体上看，上半年的出货量已经跟2016全年接近，今年全年会有较大的增长。Q：智能无线耳机的标配替代有线耳机是否会对公司有所影响？A：我们目前的产品是双向布局，未来一旦标配，无线耳机的标配会带来出货单价的大幅提高，但从短期来看，标配难度还比较高。Q：智能音箱是否有涉足？A：目前已有，占比还较小，但在积极布局。 |
| 日期 | 2017年8月18日 |