

蓝思科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	弘道投资：候继勇、季魏、吴鹏飞、庄自超、宋韶灵；东方财富证券：夏嘉鑫；中邮基金：周喆；沅京资本：高波
时间	2021年5月10日
地点	黄花园区部分工厂
上市公司接待人员姓名	董事长：周群飞 副总经理兼董事会秘书：钟臻卓
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">问：汽车电子业务在公司战略发展中的地位？</p> <p>答：汽车电子是公司战略发展的重要组成部分，也是公司业务重要的增长点之一，公司正大力发展以智能驾驶舱为核心的智能汽车领域各项业务，为汽车客户提供一站式服务及解决方案。通过近几年的积极布局，公司目前围绕智能驾驶舱及周边结构件研发、批量生产了包括车载电子玻璃及组件、车载中控屏(结构与功能零部件及组装)、仪表盘组件、B柱、车载装饰件、车身结构件、导航仪等诸多种类产品，并在新型汽车玻璃、反光镜、后视镜等方面已拥有系统的技术储备，并积极探索金属、蓝宝石、陶瓷等新材料在汽车电子领域的应用，公司的技术水平、核心汽车电子产品的市场占有率稳居行业领先地位。</p> <p style="text-align: center;">公司自2015年开始布局汽车电子领域，凭借在全球消费电子</p>

外观结构及功能件领域的领先技术储备、领先行业地位、优厚的客户资源，以及长期形成的良好口碑，公司已与特斯拉、宾利、保时捷、奔驰、宝马等众多高端新能源汽车厂商和国际传统汽车豪华品牌建立了长期、稳定的战略合作关系，并且持续获得了蔚来汽车等更多新的国际品牌、合资品牌、国产品牌汽车电子客户，与客户协同研发及创新，为客户提供一站式汽车电子零组件产品解决方案。随着全球新能源汽车的持续畅销，公司汽车电子经营规模持续扩大，盈利能力不断增强，行业地位不断提高，业务发展前景广阔。

问：公司开展车载玻璃业务具有的核心优势有哪些？

答：1、生产经验与技术创新优势

汽车电子产品中需要使用玻璃、金属、触控、贴合等零部件及其组装，生产具有精度高、工序多、难度大的特点，汽车电子客户对产品的安全性、稳定性、可靠性尤为重视，近几年开始大力开发智能驾驶舱功能，追求产品的逐步电子化，客户产品的研发与认证周期虽较长，但产品一旦定型后需求较为稳定。公司作为消费电子外观防护零部件行业的开创者和领先者，经过多年的创新和积累，已拥有和掌握玻璃（例如大型玻璃）、蓝宝石、陶瓷、金属及其他防护一体化电子产品的精密加工、贴合、组装等业务的核心技术和工艺诀窍，拥有丰厚的专利积累、技术沉淀、制造经验、智能生产设备，以及成熟的品质管理体系，因此，公司可以顺利地将消费电子行业的技术、工艺、设备、经验移植和借鉴到汽车电子领域中来，满足汽车客户各类产品的需求。

截至 2020 年末，公司研发技术人员达到 10,448 人，已获得专利授权 1,756 件，其中发明专利 196 件，实用新型专利 1,414 件，外观设计专利 119 件，专利涵盖加工工艺、产品检测、设备开发、新材料等多个领域。稳居行业前列的专利数量、优秀的核心研发团队、成熟的技术人才培养机制及持续稳定的研发投入，可以确保公司同客户一起持续进行产品研发，快速形成解决方案。公

司丰富的生产经验、领先的技术优势和雄厚的研发实力共同构成了公司精密加工的能力和稳定的产品质量，为公司在汽车领域加大投入奠定了坚实的技术基础。

2、垂直整合与快速量产优势

公司在玻璃、精密金属、触控、贴合、模组组装等产品领域具有领先的技术和地位，使得公司可以实现产业链垂直整合，为终端客户提供一站式产品和服务，有助于客户优化效率、降低成本。

公司具备完整的产品工程设计与设备开发能力，自主设计、组装的自动化生产线达到行业领先水平，可满足全球知名整车厂商对于生产工艺的严苛标准。公司是业内较早研发、制造、大规模应用自动化设备和智能制造工业体系的企业之一，目前拥有一支超 1200 人的智能制造开发团队，将生产制造与工业互联网、大数据、云计算、人工智能等新技术进行融合，提高数据自动化采集和分析水平，自主研发的机器设备能更好地适配公司生产线布局和工艺技术特点，可有效提高生产效率和产线调节能力，能为客户提供快速打样及量产交付。公司在全国及海外有多个生产基地，产能规模大，且可以配合客户多样化需求，就不同国家政策切换交货地点，分散供应链风险。

公司的一体化产品垂直整合方案、生产规模优势和快速量产能力可以协助客户通过集中式采购来优化生产效率、降低采购成本，为公司在汽车电子业务发展夯实了生产基础。

3、客户资源优势

公司多年来在智能终端外观防护及功能零部件行业的深耕细作，为公司赢得了一批优质、稳定的国际知名品牌客户资源，如苹果、三星、小米、OPPO、vivo、华为、亚马逊等。优质的客户资源保障了公司生产经营的稳定性、技术的先进性，也提升了公司的行业知名度和口碑。通过与这些领导品牌合作的示范效应，公司持续获得了更多新的国际品牌、合资品牌、国产品牌汽车电子客户，客户资源和产品结构不断得到丰富和优化。

	<p>问：公司与核心汽车电子客户的合作情况？</p> <p>答：作为核心汽车电子客户的全球一级核心供应商，公司已向其批量供货两年多，双方在多款畅销车型的多个汽车电子零整部件开展技术创新、工艺研究和批量生产合作，并且在大型玻璃产品领域，公司还持续地配合其新车型做工艺技术创新，双方的合作稳定且前景广阔。</p> <p>问：公司汽车电子业务收入情况？</p> <p>答：公司汽车电子业务自开启以来持续保持快速发展态势，2019 年度实现营收 9.72 亿元较 2018 年度大幅增长，2020 年度实现了进一步高速、高质量增长。今年一季度公司汽车电子产品的市场需求依然旺盛，为公司整体经营业绩在本季度延续高增长做出了积极贡献。未来，随着新能源汽车行业快速发展，公司的汽车电子业务预计将继续保持快速发展势头，同时，公司与现有客户的深度合作，将对更多品牌客户形成示范效应，有利于导入更多汽车或其他行业的客户，向客户提供更多产品与整合配套服务，形成公司未来新的重要增长点。</p> <p>问：公司汽车电子业务持续快速增长，未来的产能扩建计划？</p> <p>答：为了更好地满足下游客户的旺盛需求，公司已于 2020 年 12 月成功增发股票募集资金 150 亿元扩充产能，其中总投资 45.31 亿元（自有资金投入 2.79 亿元，募集资金投入 42.52 亿元）的“长沙(二)园车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目”达产后将新增车载玻璃及大尺寸功能面板 3,719 万件/年，将大幅提高公司车载中控屏、装饰件、结构件、后视镜、导航仪、新型汽车玻璃等各类产品的产能规模，向汽车电子客户提供更多的产品与整合配套服务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 10 日