

蓝思科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-005

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	新加坡政府投资公司：Oh Sharmaine、Charls Guo、徐萌 霸菱资产：William Fong、Nicola Lai、Salinas Zhang
时间	2021年5月24日
地点	电话会议
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：请简单总结一下公司过去五年的战略成果，以及公司未来五年的战略发展布局？</p> <p>答：在公司上市后第一个五年计划里，公司在消费电子、汽车电子、医疗电子和智能家居家电等领域持续战略投入，在土地储备、厂房园区、研发创新、工艺储备、智能制造、工业互联、人才培养、供应链管理及配套等方面不断战略布局投入，高效实现垂直整合与行业地位的不断提高。公司紧跟各大客户对上游技术需求的发展动态，抢先开发和率先投入，依靠技术创新和产品国际化经营的管理模式，具备了模具开发设计、机器设备研制、产品快速研发和规模生产的能力，工艺、技术、规模一直稳居国际领先地位，公司业务已经覆盖视窗与外观防护玻璃、蓝宝石、精密陶瓷、精密金属、触控模组、摄像头、按键配件、组装等，</p>

产品广泛应用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴、车载设备、智能家居家电等领域，已与众多国内外知名优秀品牌达成长期深度合作。回顾公司上市以来发展历程，公司充分借助资本市场，在规模、技术、市场、资本、人才等方面核心竞争力不断增强，产业链布局日趋完善，一站式解决方案能力大大提高，已初步实现了从零部件制造商向综合性平台型公司的转型，客户类型、客户结构不断丰富，优质客户占比持续上升，主要产品的市占率持续提高，行业影响力显著增强，经营业绩也迈上了新的台阶，连续多个季度实现了高效、高质发展。

展望下一个五年，公司将以现有综合性平台为基础，继续将更多的解决方案能力丰富到平台中来，并继续向上游提高化工、刀具、抛光、模切、研磨切削、印刷、包材等原材料的自制比例；通过工业互联网和大数据在各个园区推广应用，提高效率和良率，节约人工成本；积极向下游更广泛的智能终端市场纵深发展，将公司的玻璃、金属、蓝宝石、陶瓷、塑胶、触控、组装等各类产品与服务向客户大力推广应用，打开创新型产品在智能汽车市场的空间，扩大公司对智能汽车、智能穿戴、智能家居家电、医疗设备等行业的销售规模，不断拓展新的增长点。公司将继续秉承“以人为本，诚信务实，勇于创新，乐于奉献”的发展理念，以“竭诚为客户提供满意的产品与服务”为使命，以“技术创新引领行业潮流，高效管理创造人文价值，打造受人尊敬的国际化企业”为愿景，继续在精益生产、成本管控、智能制造、产业链整合、人才培养等方面发力，通过技术引领、管理优化、效率提升，不断巩固和增强自身竞争优势，全力以赴继续实现长周期、高效、高质发展。

问：我们认为公司经过多年的布局和发展，已成为一家平台型公司，能否介绍一下？

答：公司目前的产品和投资布局已涵盖了消费电子产品和汽车电子产品通常所涉及的大部分模块，尤其是在玻璃、蓝宝石、陶瓷等外观结构件方面长期处于行业领先地位，同时还布局了指

纹模组、模切件、塑胶件、声学器件等功能零部件。2020年，随着公司以股权收购的方式成功快速切入业界领先的金属机壳业务，公司在外观结构件方面实现了全覆盖，无论是消费电子产品、汽车、医疗设备、智能家居家电还是其他类型的智能终端，公司的一站式产品与服务都可以实现完全覆盖，为进一步获取更多高质量的客户和订单奠定了基础。

公司近几年大力推动上游原辅材料自制，化工、刀具、抛光、模切、研磨切削、印刷、包材等前十大材料的自制比例持续提高，不仅相比外购成本大幅节约，而且保障了材料供应的品质和稳定。在基础原材料及深加工方面，公司早在2012年就已建成蓝宝石长晶、切抛磨精细加工的完整生产线，并向大客户批量生产智能手机蓝宝石保护镜片、精密陶瓷装饰件，在2017年进一步与国瓷材料合作成立合资子公司布局消费电子级陶瓷粉体、胚料等基础材料，是业内唯一能够同时实现蓝宝石、陶瓷材料全产业链生产，以及机器设备设计研发和规模量产的企业。公司子公司蓝思智能、蓝思集成作为集团加快实施智能制造战略的重要组成部分，在前期大量研发投入、数据分析、经验总结的基础上，将通过定增募投项目“工业互联网产业化应用项目”向集团各大园区导入智能制造研发成果，优化公司的效率、良率、成本、品质，全面提高公司的核心竞争力。

公司以自主掌握的各个核心模块和产业链布局为依托，为进入整机组装业务奠定了坚实基础。公司已于2021年2月8日公告了《关于子公司投资建设智能终端设备智造一期项目的公告》，蓝思科技（湘潭）有限公司将投资建设年加工组装智能手机、智能穿戴、平板电脑、汽车电子、智能家居家电、医疗设备、电子烟等各类智能终端产品1亿台，凭借高效的厂房布局、高标准的无尘生产环境、领先的自动化水平，将充分发挥公司在整机组装方面的业务协同和智能制造优势，进一步促进消费电子、汽车电子、医疗电子、智能家居家电等领域业务发展，并通过挖掘新的客户资源和业务、垂直整合并充分运用已有资源和资产，实现平

台型企业的跨越式发展。

问：公司在全球消费电子玻璃、蓝宝石等外观结构件领域已经持续领先了很多年，未来如何继续在材料、工艺、设备、生产等方面保持优势地位？

答：公司是消费电子行业外观创新变革的开创者和引领者，在功能手机时代首次将玻璃材料应用到全球高端手机并替代了亚克力材料，后来又配合大客户开发触控功能玻璃面板并掀起了智能手机飞速发展的时代，公司还首次将陶瓷、蓝宝石材料应用到智能手机和智能可穿戴设备，首次将 3D 玻璃应用到智能手机，首家将 CNC 技术应用于视窗防护玻璃行业，首家开发渐变工艺从而助推了手机行业多彩的发展方向，率先突破白色油墨印刷技术并率先量产四曲面 3D 玻璃盖板，首家将黄光工艺导入到 3D 玻璃前盖的制造从而使四曲面 3D 手机得以成功面市，发明的防指纹镀膜技术在业内得到全面应用，独创的高附着力超薄油墨成为行业通用油墨，率先发明玻璃孔位抛光与截面抛光技术，提升手机抗摔性。公司具备强大的专用设备自主研发制造能力，以及工装夹具、模具、辅材自制能力，自主研发的机器设备更好地适配公司生产线布局和工艺技术特点，关键性能、综合效率、自动化程度、能耗和排放等指标均行业领先。公司可根据生产部门需要，自主对老旧设备进行技术升级改造或回收利用，延长设备使用寿命，节省设备投资，成本优势突出。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、新型材料等多个领域。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。

蓝思自创立以来，一直坚持创新引领为核心的发展理念和长期战略，紧盯各个领域大客户需求以及行业发展最新趋势，提前

研发、布局新产品、新材料、新技术、新设备，不断提高生产效率、良率、品质，不断优化供应链、创新经营管理模式，通过产业链垂直整合、提高自制物料比例、大力投入智能制造等措施不断提高产出、节约成本，核心竞争力不断丰富和增强。2015年成功上市为公司带来了非凡意义，公司借助资本市场不断加大技术研发投入、扩大产能规模、完善产业链布局、提高智能制造水平、增强抗风险能力，始终与客户的发展步伐和行业发展趋势保持一致，具有很高的客户黏性，前几大客户均是我们的长期战略合作伙伴，各款各代主要产品均由蓝思参与研发和量产。公司上市以来持续保持较高投入，固定资产与无形资产累计增加 259 亿元，土地、厂房、设备均为自有，园区总占地面积 8,032 亩，工厂 92 座，已投产与在建工厂能够满足现阶段和未来发展的产能需求，并且土地资产还会随着时间不断增值，公司长期以来持续投入形成的资产规模进一步提高了行业门槛，我们认为外观结构件行业的格局将继续保持稳定，公司也会继续坚持既定长期发展战略，确保行业领先优势不断巩固和增强。

问：公司在汽车电子方面已经向知名厂商批量供货中控屏、B柱等产品，并且占据了大份额，在汽车电子细分领域处于龙头地位，公司是如何运用已有的技术、资源、设备等方面的竞争优势去快速发展汽车电子业务的？还将继续布局哪些新的汽车电子产品？

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。

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。

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创新需求。并且，公司拥有业界领先的垂直整合与快速量产优势，在全国及海外有多个生产基地，产能规模大，可以配合客户多样化需求，优化产品交付地点和供应能力，分散供应链风险。

汽车电子产品中需要使用大量玻璃、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，且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。公司在消费电子行业积累了大量成熟、可借鉴的解决方案，并能够根据汽车客户需求提供精准、高效的研发服务，虽然汽车产品的研发与认证周期较长，但产品一旦定型后需求较为稳定，有利于发挥公司的批量生产优势。

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，且在新型汽车玻璃(侧面、正面或顶部超大型玻璃)、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。凭借在全球消费电子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。

公司十分看好汽车电子未来的发展前景，募投项目“长沙(二)园车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目”完全建成达产后将新增车载玻璃及大尺寸功能面板 3,719 万件/年，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，形成公司新的重要增长点。

问：推行大客户战略将为公司的发展带来什么影响？

答：公司多年来在行业的深耕细作及良好口碑，为公司赢得了一批优质、稳定的国际知名品牌客户资源，例如苹果、三星、小米、OPPO、vivo、华为、特斯拉、亚马逊等。公司以市场需求为导向，坚定实施大客户战略，紧盯各个领域大客户需求以及行业发展最新趋势，提前研发、布局新产品、新材料、新技术、新设备、扩大生产规模，并在不断加深与现有客户合作的同时，也与其他汽车、医疗保健、智能家居家电等领域的新客户建立了良好的合作关系，进一步丰富公司的客户资源、产品结构。通过与客户之间深化互信和支持，使得公司能够不断把握新的商业机遇与行业趋势，提前布局行业未来，为公司经营稳定和成长起到了至关重要的作用。

2020年，尽管行业整体受到新冠疫情以及宏观经济波动等不利影响，但公司全年各个季度均保持了较高增速，向前五大客户的销售金额仍达到了292.90亿元，同比增长29.63%，增速远远超过行业平均水平，凸显了高端客户的稳定性、重要性、稀缺性。这得益于公司坚持践行技术引领、管理优化、效率提升各项措施，与全球各大消费电子与汽车电子品牌客户的长期、稳定、全面的战略合作关系不断深化，有助于进一步优化客户结构、改善财务状况、降低经营风险，精准把握高端客户及行业未来的发展方向，推动公司向新领域、新客户拓展迈进，充分发挥公司的竞争优势，提高公司投资回报。

我们相信，公司多年来不懈努力所奠定的坚实基础与核心竞争力将确保公司生产经营持续处于健康状态，公司实际控制人和管理团队对全年继续保持高质量增长充满信心。

附件清单	无
日期	2021年5月24日