

蓝思科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-007

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	<p>新加坡政府投资有限公司：徐萌；湖南财信产业基金：邓果一；中金公司：刘莹莹、贾顺鹤、李澄宁、胡誉镜；高瓴资本：张涵；鹏华基金：梁旻、胡颖、谢书英；华夏基金：张皓智；华泰资产管理有限公司：刘思贤、谢龙、苗富；中金资本：张炜林、丁婷；天弘基金：申宗航；长江证券：谢尔曼；人寿资产：赵文龙；新华资产：马川；嘉实基金：韩阅川；中信证券资产管理部：曹苍剑；中信资产管理有限公司：邱颖；中信建投证券资管：徐博；朱雀基金：张劲祺；朱雀投资：何之渊；中银国际证券：阳桦、张立新；万方资产：中融基金：吴刚、李憶瑶；上海青沔资产管理中心：施柏均；华夏财富创新投资管理有限公司：程海泳；太平洋证券：王凌涛；明曜投资管理有限公司：罗天艺；中融汇信期货：朱岩；涌金资产：张传杰；九泰基金：赵万隆；中冀投资股份有限公司：鞠永军；长江养老保险股份有限公司：高观朋；Htisec 海通国际自营：徐盛栋；非然奇点投资管理（北京）有限公司：俞礼玢；长沙领新产业投资合伙企业：邹杨丹；磐耀资产：葛立法；深圳市远望角投资管理企业（有限合伙）：翟灏；西藏东财基金管理有限公司：罗擎、钱监亮；易通投资：朱龙洋；中海基金：俞忠华；上海鹤禧投资管理有限公司：吴迪；上海凯宝</p>

股权投资管理有限公司：李伟；宝丽华新能源股份有限公司：林海峰、闫鸣；瑞信证券：kyna；北京沅沛投资管理有限公司：孙冠球；上海侏罗纪资产：孙恺；深圳清水源投资管理有限公司：程宇楠；北京遵道资产管理有限公司：杨增飞；上海贤盛投资：杨海；康曼德资本：陈庆平；玄卜投资（上海）有限公司：董慧敏；上海君和立成投资管理中心（有限合伙）—宁波宏泰同信股权投资合伙企业（有限合伙）：王瑞思；深圳前海固禾资产管理有限公司：文雅；泓澄投资：曹中舒；弥远投资：杨亦曦；中粮资本：闫梦勋；北京宏道投资管理有限公司：庄自超；长信基金：孙玥；上海砥俊资产管理中心：唐皓；鸿道投资：郭帅彤；元昊投资：王怡凡；博道基金：张伟；财富证券（资管）：司岩；成都观今私募基金管理有限公司：姜明；上海沃胜资产管理有限公司：魏延军；上银基金：卢扬；广州天盈私募证券投资基金管理有限公司：黄伟坤、孟慧；中国银河证券自营：刘兰程；盛信资产管理有限公司：胡建军、胡小军；太平洋证券：欧佩；中银资管：周喆；浦银国际：沈岱；新疆唯通股权投资管理合伙企业（有限合伙）：张江城；上海益菁汇资产管理有限公司：刘旭；上海棒杰医疗投资管理有限公司：王向阳；上投摩根基金：翟旭、李博；上海名禹资产管理有限公司：王龙；兴银理财：郝彪；致顺投资：朱贺凯；安信基金管理有限责任公司：徐孙昱；上海沅杨资产管理有限公司：张楠；北京壹玖资产：蒋俊国；中宏卓俊：陈金红；百年人寿保险：李振亚；宝盈基金：朱建明；北京鼎萨投资有限公司：刘寻峰；成都观今私募基金管理有限公司：周进；工银理财研究部：李昂；盘京：王莉；深圳市前海瑞信致远投资管理有限公司：罗皓；文渊资本：刘徐；风和投资管理：魏弘玺；恒复投资：陈祎；霸凌资产：赖颖熙；华宸未来基金：李柏汗；深圳市前海瑞信致远投资管理有限公司：罗皓；中信产业投资基金：邹天龙；中冀投资股份有限公司：冯晓；国金证券鑫享：曾萌；同安投资：仲华超；敦和资管：章宏帆；江苏瑞华投资控股集团：章礼英；望正资本：旷斌；广宇集团：李斌；深圳市红石榴投资

管理有限公司：何英、李珂静；北信瑞丰：耀华；安信基金管理有限责任公司：黄婉婷；财通基金：吴运阳；易方达：林森；仁桥资产：张鸿运；国调基金：尹竞超；华润元大基金管理有限公司：苏展；北京睿策投资管理有限公司：李林枫；寻常（上海）投资管理有限公司：张鹏飞；广东达盛房地产股份有限公司：杜彤、楚恒；任嘉：罗威；建信信托：余雷；弘毅投资：王超、Chris；深圳前海龙门资产管理有限公司：许志鑫；上海枫池资产管理有限公司：孙关世禧；大成：方向；招商基金：周宗舟；华夏久盈：李晓杰；中国人保香港资产管理有限公司：王楠；财富客户：姜俐；沙钢投资：刘金宇；建信基金：朱虹；世诚投资：陈之璩、Kevin Chen；中信保诚人寿资管：金炜；天堂硅谷资产管理集团有限公司：郭瑞；中山逸海投资：武乘锋；同安投资：林祯景；深圳市柒福投资有限公司：林继斌；北京和聚投资：麦土荣；深圳景泰利丰投资：黎来论；中信建投基金：扈波；景从资产：曾绍鹏；上海河清投资管理有限公司：吴嘉浩；上海慎知资产管理合伙企业：杨子霄；中邮理财：尤超；景林资产：谢涵韬；深圳朴素资本管理有限公司：刘明艳；上海慎知资产管理合伙企业：崔澎；深圳铸信诚股权投资基金管理股份有限公司：李郑浩峰；上海泰昶资产管理有限公司：汤明泽；国寿安保：张标；Morgan Stanley: Derrick Yang、Kevin Chiueh; Pinpoint: Simon Shen、Qitian LUO;CA Indosuez (Switzerland): Su Qian; UBS: Jason Sung、Chrissy Jiang、Jimmy Yu、Thompson Wu, 花旗：Marco Lin; 麦格理证券：刘馨竹、Cherry Ma; 大和证券：陈思成、Kylie Huang; Atlantis Investment Management: Frank Lu; Millennium Capital: Tianbo Yu; Luxence Capita: Calvin Wong; Daiwa Capital Markets: Jack Chen; Point 72: Joe Qin; UG Investment Advisers: Sara Huang、Abbie; Eastspring: Eron Pooh; RAYS Capital: Peter Zhang; Guosen: Eric Qiu; CloudAlpha: Mark; Polymer Capital: 郑天涛; Green Court: 冯家楨; Dantai Capital: Wei Wei; Haitong International Securites: Yinjun ZHU; Ping An of China Asset Management(Hong Kong): 李暘; 邓

	克维、朱攀、陈焕龙、李政业、张鹏、陈逸宁、徐涛、Xia Terry、周洲、马杰、汤俊、王颖、黎明、刘洁、彭雾、王海刚、陈怡、闫梦勋、陈佳悦、李立、陈晓生、周浩、张鹏、张逊、张伟、董轶、Salinas Zhang、谭啸风、余文耀、Joe Qin、裘潇磊、余跃芬、徐恒、刘无私、彭雾、胡颖、周喆、尹竞超、苗丰、胡叶倩雯、、陈培豪、郭军、朱小杰、冯超奇、王贵州、潘耀。
时间	2021年10月27日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长兼总经理：周群飞</p> <p>副总经理兼财务总监：刘曙光</p> <p>副总经理兼董事会秘书：钟臻卓</p> <p>监事兼经管部总经理：唐军</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司管理层对三季报相关情况做简要介绍</p> <p>周群飞：各位投资者下午好，非常感谢大家对我们蓝思科技的关心和支持，这一次我们的三季报虽然取得了30.07%的营收增长，但是在利润方面还是辜负了大家的一个期望，在未来我们还会更加努力。其实，我们在玻璃、金属、蓝宝石的进展都非常不错，特别是完成定增以后，我们扩建了几个新的园区，我们的黄花园区每一个模块都做了很好的规划，我们的客人对我们这个园区也有非常大的期待，可能我们会做一些颠覆性的工艺和产能的布局。我们现在也要响应国家节能减排的号召，并且已经提前做了相关布局。我知道这一次我们三季报给各位投资者带来了很大的压力，也是因为在今年的9月，我们也碰到了跟很多行业和企业一样的问题：限电和缺芯，希望大家继续给我们点时间，我会带领我们的团队在未来的经营和发展创新方面，努力做出更好的成绩。</p> <p>刘曙光：各位投资者好，我跟大家简单汇报一下我们整个的第三季度的业绩情况。第一个，在整个消费电子行业以及主要经营环境比较艰难的情况下，我们的营收算是取得不错的增长，第三</p>

季度实现了 125.35 亿营收，同比增长 19.21%；前三个季度累计收入 339.26 亿，同比增长 30.07%。为了给公司长足发展做好技术研发储备，前三个季度我们在金属业务、新能源汽车业务以及智能终端组装等进行了积极投入，也取得了很好的一个进展。另外我们对消费电子，还有新能源汽车这些领域的新产品、新工艺、新技术和新设备的研发投入也比较大。因此，公司研发投入这一块，较去年同期增长了 51.73%。

整体业绩来讲，我们整个的销售还是完成得非常好，这个也是克服了很多的困难取得的成果，包括缺芯、限电、原材料涨价，以及提高基层员工薪资标准等。即便在这种情况下，我们整体的利润情况还是维持在了一个比较平稳的水平。还有就是泰州的合并，现在也取得了很好的成果，我们也取得了客户的支持，其销售较去年同期相比取得了很大的增长。另外我们从 9 月 1 号开始，响应国家共同富裕的号召，对基层员工跟一些基层管理者，还有一些骨干人员进行了加薪，对三季度的成本也造成了一定的影响。整体上，我们的经营业绩情况还是处在一个非常良性的状态。另外，我们的资金状况，包括现在的负债结构也得到了优化。

前三季度，公司增长比较大的费用方面，主要有：第一、社会招聘费用。第一个可能是因为市场上的劳动力出现了一些短缺，加之当时江苏，特别是我们泰州公司所在区域，出现了一些疫情，对劳动力的价格造成了一定的影响。还有个别不良中介在这里面可能也起了一个不好的作用，对此，公司已经从集团、子公司、人资部门等各层面采取措施，进行管控。我们相信，随着我们各项措施的到位，以及整个外部大环境的改善，这些费用都会逐渐进入一个更可控的状态。希望各位投资者继续支持蓝思，让我们今后的发展能够更加的顺畅，公司也会竭力为投资者带来更好的回报，谢谢。

钟臻卓：蓝思现在的基本面、整体运营情况，财务数据和从各个业务板块都是非常积极的，负债率我们现在控制在了 40%多，是比较健康的。整个现金流的情况，也是始终保持在一个比较良

性和健康的水平上。另外，如果除去外部因素，我们自己内部在费用控制方面做的稍微再好一点，实际上在这么困难的环境下，公司在三季度以及前三季度盈利能力上还是比较强劲的。10月份我们已经出台了措施，对整个费用进行了控制。

二、问答环节

问：能否介绍一下公司现阶段在消费电子、新能源汽车这些领域的战略进展？谢谢！

周群飞：我们在规模、技术、市场、资本等方面的核心竞争力，在上市以来一直持续得到大家的认可和支持，也在不断地增强。我们的产业布局也很清晰，在电子信息这一块，我们除了一些新的材料，还在自动化方面有了很大的提高。

在金属这一块，公司收购回来以前，泰州基本上一年只做一个项目，而今年我们是获得了明年三个项目。所以，刚刚介绍三季度研发费用、管理费用比较高，是因为泰州各个部门都有相当庞大的一个团队对应新增产品，我们在研发、销售、运营等方面都增加了很多人员，毕竟要应对明年的三个项目，并且我们还在持续争取更多的项目和客户，所以这也是我们今年的管理费用高的一个影响因素。

新能源汽车这一块，我们去年募得的资金，今年已经开始在黄花园区投入开设了专用工厂。以前我们是分散在几个园区，每一个园区各做一小段工艺，导致内部沟通成本高，良率也受影响。现在，我们把整个汽车相关的产品都放到了黄花园区，布局了一个汽车工厂，所有客户的量试研发产品都在里面完成，铺垫的还是非常好的。期待明年所有的产品继续整合，这样我们的管理成本和研发成本都得到优化。

问：侧窗玻璃、挡风玻璃、天幕玻璃等新能源汽车产品目前的进展？未来几年会在新能源汽车这一块做哪些新的布局？

周群飞：我们在新能源汽车领域这一块，现在业务大比例的主要是中控屏、仪表盘和 B 柱等，后排的显示屏、一些装饰件、

车窗玻璃等也做。相信各位股东也都知道，我们除了玻璃，还有陶瓷、蓝宝石、塑胶、金属。特别我们在黄花园区这边，会把车载上面我们能生产的产品都会去做，可能未来整个中控屏从里到外，除了显示器跟电子元器件，其他我们都会帮客户在一个园区完成。现在我们的第一条挡风玻璃生产线已经在安装，侧窗玻璃我们已经交样了，客户对我们玻璃的性能是非常认可的。充电桩我们也在安排，毕竟很多零部件跟我们蓝思现有业务非常吻合。然后其他产品和材料，包括蓝宝石这一块，我们也希望未来可以更多地应用到汽车上面，因为质感跟玻璃还是不一样。我们在跟很多新的汽车客户研发团队沟通的时候，也会建议他们能像电子信息产品一样，可以应用一些新型的材料，而不只限于玻璃、塑胶和金属。总体上就是未来蓝思在每一台汽车上的销售份额会越来越高。

问：公司的收入有很大一部分是美元计价，目前汇率波动比较频繁，公司未来准备通过什么样的手段来控制美元汇率波动对公司造成的影响？

刘曙光：这的确是管理层非常关注的一个问题，因为现在整个全球的经济形势还是比较动荡，整个的疫情也还没有结束，对整个汇率的波动都会有非常大的影响。我们又是一个以进出口为主的企业，所以这一块的确是一个有难度又很重要的问题。公司也建立了一个由资管部、财务部、经管部以及外部专家团队等组成的多方管控机制。第一，我们把主要的着眼点还是放在平衡自身的美元资产跟负债，不去赌市场的波动，这样的话，当我们的美元资产跟美元负债基本上匹配的时候，市场上的激烈波动对我们本身的经营是没有较大影响的。同时，我们获得了金融机构的大力支持，由高级别专家给我们及时刷新汇率，每周每家金融机构提供 2-3 次左右的汇率预判，给我们判断未来方向作参考。再者，我们也采用了相对风险可控的一个锁汇的办法，就是我们的锁汇基本上不会跨越，这样的话我们基本上可以把一个风险控制

在一个相对较小的范围，从我们目前实施的情况来看，还是起到了一个非常好的效果，我们整个 1-9 月份的汇兑损失控制在了 3,800 万左右，从企业自身规模和与其他同行对比来说，这都是一个非常优秀的数字。另外，我们也会考虑美元负债，因为美元现在的利率还是比人民币的利率要低一些，所以我们也通过将美元负债调节至与美元资产相匹配的水平，来改善我们整个的利息支出。

问：原材料价格的大幅上涨对公司的影响？

唐军：原材料价格的大幅上涨，今年一定程度上抬升了我们原辅料的采购成本，特别是化工原材料涨幅非常大，导致我们公司在化工类的消耗性材料采购成本上升；还有，包括铜等在内的金属材料上涨幅度也很大，对我们公司的这些模制具、设备以及我们的基建相关购置成本也是有一个抬升。

针对此，公司不断优化集中采购模式，提升产品议价能力，还有通过我们的蓝思智能、蓝思新材等内部配套子公司，不断提升这些辅助材料、辅助工具的自制效能和比例，叠加加工工艺和生产技术的不断创新，整体进一步降低成本。

问：在终端产品价格下调的背景下，未来公司持续提升盈利的方法有哪些？

唐军：首先我们与客户是一个长期深度的战略合作关系，会通过持续的精益化生产和供应链整合措施，不断优化生产成本，提供给客户有价格竞争力和产品质保障的产品。公司也配合客户进行阶段性和策略性的调整，客户也会给公司提供相应的支持，比如说份额和新业务等等。

蓝思是一个非常注重创新的一个公司，我们会持续进行新产品、新技术、新材料和新设备的研发，不断的加大创新力度，进一步提高产品附加值。同时我们坚持平台化发展，持续开拓新能源、汽车、金属可穿戴等新业务，不断拓宽主要营收渠道，通过

工业互联网、生产自动化等多项降本措施，持续提高效率和良率，控制生产经营成本，不断提升盈利能力。

问：能否介绍一下公司在 AR、VR 产品领域的布局思考，以及智能可穿戴设备未来的发展趋势？

周群飞：我们在 4 年前就已经与核心客户一起开发 AR、VR 产品，在客户和产品上均持续有所布局。个人理解，在未来当所有的材料和产品结构软硬件都达到了极致水平的时候，会是一个趋势，目前还需要时间完善。

问：公司公布了一个股权回购的措施，公司在现阶段去启动股权类激励计划的考虑？

周群飞：激励计划可以稳定团队，让团队可以长远地为公司服务，对公司的效率跟良率提升是有很大帮助的，并且最近这两年公司引进了很多优秀的人才，为新业务服务，所以我们希望借此对稳定团队有所帮助。

问：基于公司在玻璃、金属、蓝宝石等材料上的一个加强大的加工能力跟技术储备，除了消费电子、新能源汽车，公司是否还有发展其他战略业务的一个想法？

周群飞：回答是肯定的，我们会守住我们的主业，持续、长期、高效发展，然后用我们的核心材料、核心技术、核心设备、核心理念，不断革新，吸纳更多优秀的团队去延伸做不同的行业。我们希望为一个新的行业带去我们蓝思的新概念和新技术，然后让消费者有更好的体验。

问：蓝思在汽车车窗的挡风玻璃方面，较现有的供应商有哪些优势？

周群飞：我们的优势可能是会用我们积累了几十年的电子信息玻璃的一个工艺去优化：第一，让玻璃做得更轻，因为汽车玻

璃他们都是物理钢化的，比较厚，新能源汽车要提升续航能力，而整个汽车玻璃占了比较重的一个量，所以我们可以帮它减薄；第二个帮它增透，未来汽车玻璃他想做成投屏各方面都会比较好；第三个就是增强碰撞抗冲击性，通过我们的工艺来做玻璃，会有韧性，比较耐冲击，不容易破碎，并且破碎以后，也是像米一样的钝角，即便碎到人身上也不会伤人皮肤；第四，玻璃更薄的话，它用的原材料也更少，现在全球都在做光伏、做汽车、做玻璃，其实真正好的石英砂矿是很少的，资源越来越少，如果未来我们可以用更薄的玻璃可以达到我们品牌客户的要求，消费者也接受，我觉得对一个地球资源也是一种节省；另外它的加工精度也可以有优化，如进一步降噪防污等。所以我觉得我们的工艺可以从很多方面对汽车玻璃实现提升优化。

问：公司三季度的主要投资方向？

钟臻卓：我们在一季报里已经讲过，作为蓝思未来 5 年战略的开局之年，公司在去年的时候，包括今年年初的时候，就已经在客户的支持下做了未来 3 年甚至 5 年大方向战略布局。三季度我们当然是一个上大量的季度，但同时也是我们为明年新产品和后年新产品做非常多投资和研发布局。同步我们在产能、设备、自动化工艺和整个技术创新上加大了投入，并没有说蓝思现在满足于现有的产能。一个真正的平台型的公司，应该在这几条的功能线上都能够同步开展，并且做得非常好。大家能看到我们一些投资的数据上，正展现了蓝思在这方面的一个能力。三季度核心的投资还是围绕我们讲的四新，新产品、新客户、新技术、新设备整体去加大投入。明年，对于我们消费电子和汽车新能源汽车核心大客户都是大年。所以我们在在这个过程中，蓝思又走在整个行业的前面，我们也在客户的支持下进行大量的投入，相信大家明年我们的业务和数据上面也能够看到一些成果。

附件清单（如有）	无
日期	2021 年 10 月 27 日