

证券代码：002456

证券简称：欧菲光

欧菲光集团股份有限公司

2022年5月13日投资者关系活动记录表

编号：20220513

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
活动参与人员	参会人员：参与公司 2021 年度业绩说明会的投资者 上市公司接待人员：副董事长兼总经理 赵伟先生、财务总监 曾兆豪先生、独立董事 蔡元庆先生、董事会秘书兼副总经理 郭瑞先生、证券事务代表 周亮先生
时间	2022 年 5 月 13 日
地点	约调研“欧菲光投资者关系”平台
形式	线上会议
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司以光学产业稳健发展为基础保障,加速发展智能汽车及新领域等创新业务,向产业链上游延伸,开拓新市场,构建智能手机、智能汽车、新领域三大板块的业务架构体系,提升自有完整产业链的核心竞争力,为客户提供一站式光学服务。</p> <p>公司将紧紧围绕“聚焦核心、创新驱动、夯实基础、行稳致远”的发展思路,不断加强存货管理和运营管理,通过技术研发与产品创新,持续优化公司内部资源配置和业务结构,提升高附加值产品占比,提高公司整体运营效率和盈利水平。</p> <p>2021 年全年经营情况: 2021 年度,在全球疫情仍在持续演变、外部环境不确定性增加的背景下,全球经济恢复仍然不稳定、</p>

不均衡，多领域呈现出显著的分化态势。全球芯片供应持续紧张，消费电子和智能汽车等多个行业均出现了原材料上涨、供应短缺等问题，消费类电子产业发展放缓，市场竞争日趋激烈。公司面临的机遇和挑战都有新的发展变化，各项变革措施和战略投入仍在有序推进。

报告期内，公司实现营业收入 228.44 亿元，同比下降 52.75%，归属于上市公司股东的净利润-26.25 亿元。

未来规划：公司发布了《未来五年（2021-2025 年）战略规划》，在未来五年力争实现以下三项战略目标：

- 1、智能手机业务稳中求进，保持市场领先定位；
- 2、智能汽车、VR/AR 等新业务开拓进取，收入占比显著提升，成为公司新的增长动力；
- 3、加大研发创新力度，发挥产业链整合能力，坚定不移向产业链上游延伸发展。

公司预计，未来五年智能汽车行业将进入黄金发展时期，公司将把智能汽车业务作为重点开拓的业务领域，从研发、市场销售、生产等全方位加大资源配置，力争实现到 2025 年智能汽车业务收入规模行业领先。

除智能汽车业务板块外，公司持续加强新型技术领域产品的开发，多方位布局智能家居、VR/AR、工业、医疗、运动相机等新领域光学光电业务。公司将借助高速增长的行业市场规模、良好的客户储备、先进的研发能力等核心优势，将新领域的收入占比明显提高，使之成为公司未来重要的增长贡献领域。

二、问答环节

公司于 2022 年 5 月 13 日（星期五）15:00—17:00 以网络文字交流的方式召开了 2021 年度业绩说明会，就投资者普遍关注的问题进行沟通与交流，问答情况如下：

Q1：公司未来有哪些经营规划，前景如何？

A1: 公司未来五年力争实现以下三项战略目标:

- 1、智能手机业务稳中求进，保持市场领先定位;
- 2、智能汽车、VR/AR 等新业务开拓进取，收入占比显著提升，成为公司新的增长动力;
- 3、加大研发创新力度，发挥产业链整合能力，坚定不移向产业链上游延伸发展。

具体来看，公司将以光学产业稳健发展为基础保障，加速发展智能汽车及新领域等创新业务，向产业链上游延伸，开拓新市场，构建智能手机、智能汽车、新领域三大板块的业务架构体系，提升自有完整产业链的核心竞争力，为客户提供一站式光学服务。

公司预计，未来智能汽车行业将进入黄金发展时期，公司将智能汽车业务作为重点开拓的业务领域，从研发、市场销售、生产等全方位加大资源配置，力争实现到 2025 年智能汽车业务收入规模行业领先。

除智能汽车业务板块外，公司持续加强新型技术领域产品的开发，多方位布局智能家居、VR/AR、工业、医疗、运动相机等新领域光学光电业务。公司将借助高速增长的行业市场规模、良好的客户储备、先进的研发能力等核心优势，将新领域的收入占比明显提高，使之成为公司未来重要的增长贡献领域。

Q2: 公司目前的市场份额如何？行业地位如何？

A2: 公司凭借光学创新优势和在消费电子领域积累的核心客户优势，以及自主开发的 AA 对焦工艺、高自动化水平的产线和大规模量产能力，已成为行业内的高像素摄像头模组的主流供应商。

同时，公司高端镜头加速渗透，团队历经多年技术沉淀，突破高端镜头技术壁垒；一亿像素 7P 光学镜头和潜望式 3X 长焦镜头启动小批量产；长焦镜头、微距镜头和超广角镜头等多性能产品，均已进入国内主流手机厂商镜头供应链。

公司亦充分发挥在光学、3D Sensing 模组、指纹识别模组的复合产

业优势,在光学屏下指纹识别模组和超声波屏下指纹识别模组均处于龙头地位,成为目前屏下指纹识别模组的主要供应商。

此外,公司在发展核心业务的同时积极拓展智能汽车业务,并布局智能家居、VR/AR、工业、医疗、运动相机等新领域光学光电业务,力争通过新技术、新产品的开发,开拓增量业务,从而推动公司的长远健康发展,目前公司在新业务各领域与国内多个主流品牌客户开展了广泛合作。

Q3: 公司在智能家居领域布局了哪些产品? 目前有哪些进展?

A3: 公司高度重视智能家居赛道,近日,公司及时调整新战略规划,决定整合 IoT 生态事业部,业务覆盖智能门锁、网络摄像头(IPC)、机器人等相关产品。

公司在智能门锁指纹识别产品耕耘多年,已实现多芯片和三合一方案,2022年将实现五合一方案,即由门锁主控(AI CPU)、指纹算法、语音、RFID、Touch-key、指纹传感模组、无线连接等组成的门锁电子方案。

同时,公司宣布发布首款高分辨率 VGA 像素、可达到 BCTC 银联支付安全级别的智能锁用人脸识别 TOF 模组整体解决方案。该款 VGA TOF 人脸识别方案的软、硬件均为公司自主研发。

公司亦持续发力 IPC 业务,包括 IP 摄像头、云台摄像头、家用摄像头等产品,现有及意向客户涵盖多家主流品牌和运营商等。在机器人业务领域,公司的主要产品包括扫地机器人、仿生机器人和服务机器人等。

整体来看,公司指纹识别产品在智能门锁、智能汽车项目打开局面,客户和项目数持续增多。未来公司将继续发力智能家居业务,合理规划研发、试产投入及设备投入,提高产品品质,努力达成经营目标。

Q4: 元宇宙事业部是否接到订单?

A4: 公司已组建元宇宙事业部，负责 VR/AR 领域的光学镜头、影像模组、光机模组和整机组装制造等业务。目前公司已有多个 VR/AR 项目处于定点开发中，并有部分项目成功量产，客户与合作伙伴涵盖国内外知名厂商。

Q5: 公司毛利率为什么呈现下降趋势，公司将如何提升毛利率？

A5: 智能手机已从增量市场时代过渡到存量市场时代，并且全球智能机品牌的集中度逐年提升，整体市场已经接近饱和，消费者对于智能手机的需求逐渐减弱。据调研机构 Canalys 称，不利的经济形势和典型的季节性需求低迷导致 2022 年第一季度全球智能手机总出货量同比下滑 11%，消费类电子产业发展放缓，市场竞争日趋激烈。

同时，全球芯片供应持续紧张，智能汽车行业出现了原材料上涨、供应短缺等问题，市场竞争也日趋激烈。以上因素均对公司毛利率产生了一定的不利影响。

未来，公司将坚持科学、合理的客户导向，整合产业链资源，布局垂直一体化产业链，不断优化商业模式，推进产品化进程，提高技术创新附加值，加强生产管理，提高生产效率和产品良率，增强业务盈利水平。

Q6: 公司 AR/MR 产品的具体进展如何？

A6: 公司已组建元宇宙事业部，负责 VR/AR 领域的光学镜头、影像模组、光机模组和整机组装制造等业务。

在光学镜头方面，公司可以提供 VR 非球面透镜、VR/AR 镜头组、VR 目镜等产品。在影像模组方面，公司凭借手机影像模组和 3D 感知模组的技术研发优势，拓展 FPV 摄像模组、SLAM 双摄模组、VR 眼动追踪模组和 VR 定位摄像头模组。在 VR/AR 光机方面，公司成立了专门团队，对 LCOS 光波导模组、BirdBath 双目光机模组、LED 光波导模组和 Pancake 光机方案等技术路线进行布局。

同时，公司也将布局 VR/AR 眼镜和头戴式设备的整机组装制造业务。目前公司已有多个 VR/AR 项目处于定点开发中，并有部分项目成功量产，客户与合作伙伴涵盖国内外知名厂商。

Q7: 现在公司智能汽车业务的订单是否充足？

A7: 公司智能汽车事业部聚焦智能驾驶、车身电子和智能中控三大类产品线，凭借雄厚的研发实力，快速的开发周期，坚强的客户基础以及高品质、自动化的制程工艺，推动智能汽车相关营业收入实现快速增长。同时，公司智能汽车业务相关的在手订单增长较快。

Q8: 公司重点客户群体目前主要有哪些？

A8: 智能手机领域，公司与众多手机品牌客户建立了长期深度合作；智能汽车领域，公司已取得 20 余家国内汽车厂商的供货商资质，并积极进行国外汽车厂商的供应商资质认证，目前公司的客户既包含传统车企，也包含造车新势力；公司在发展核心业务的同时积极拓展新业务，多方位布局智能家居、VR/AR、工业、医疗、运动相机等新领域光学光电业务，并与国内主流品牌客户开展了广泛合作。

未来，公司将继续与各家合作伙伴加强协作，通过持续的创新和技术升级，为客户和消费者创造价值。

Q9: 公司的 ADAS 8M 镜头是否已经量产？

A9: 公司的车载摄像头产品中，2M 前视三目、8M 前视双目即将量产，3M 和 8M 周视后视摄像头已量产。同时，公司推出感知系统解决方案，包括前视 8M 双目摄像头模组，5 颗周视后视 8M 摄像头，4 颗环视 3M 摄像头，1 颗 DMS ToF 摄像头，1 颗前向数字式 4D 毫米波雷达，5 颗多模式角环绕雷达，1 组纯固态激光雷达组合，为实现智能汽车更高阶段的自动驾驶提供助力。

	<p>Q10: 公司研发投入的规划是怎样的?</p> <p>A10: 公司以技术为导向、以创新为驱动, 坚持“提前布局, 全面布局”的专利布局理念。公司将紧盯行业发展新技术趋势, 继续加大研发投入, 提升公司的研发水平, 集中自有研发团队的力量进行技术创新突破, 另一方面也将引进业界一流的技术人员, 根据行业发展趋势和客户需求布局新业务。</p> <p>Q11: 我们欣喜地看到贵司在光学镜头、智能驾驶、IoT、AR/VR 领域已经取得初步成绩, 请问能简单介绍下公司的研发团队以及人才的激励机制吗?</p> <p>A11: 公司拥有全球化研发团队, 在中国大陆及台湾地区、美国、日本、韩国及欧洲等地均建立了创新研发中心, 并积极与国内外院校、科研机构建立紧密的合作关系, 持续关注市场动态获取行业前沿信息, 研发驱动创新, 不断实现关键技术突破与产品应用, 加快进口替代。</p> <p>公司坚持“以人为本”的管理体系, 建立一整套引进、培养、使用、激励专业人才的管理机制。公司追求团队的专业化和国际化, 通过全球的研发中心吸引当地优质的技术人才, 不断引进市场高端人才, 建立了从优秀应届毕业生到资深海内外行业专家的多层次、多样性的人才队伍。同时, 公司建立了完善的任职资格管理体系, 为员工的职业发展提供通道, 并配套完善的培训机制, 促进和推动员工的能力提升。此外, 公司进行全员绩效考核, 通过健全的绩效激励机制, 形成良好均衡的价值分配体系, 充分激发员工的主观能动性, 为公司的长期可持续发展奠定了坚实的基础。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>接待过程中, 公司接待人员严格按照有关制度要求, 没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>活动过程中所</p>	<p>无</p>

使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）