

证券代码：300735

证券简称：光弘科技

惠州光弘科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2020-002

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_____
参与单位名称及 人员姓名	惠州光弘证券股份有限公司：徐宇晟、林夏婷 德邦证券股份有限公司：叶晨灿 华创证券有限责任公司：高远、郭一江 太平洋资产管理有限责任公司：王磊 中邮创业基金管理股份有限公司：李培炎 银河基金管理有限公司：陈伯祯 长城证券股份有限公司：张元默、邹兰兰 北京沅沛投资管理有限公司：孙冠球 上海汇利资产管理有限公司：朱远峰 上银基金管理有限公司：徐帆 交银施罗德基金管理有限公司：米茂硕、郭斐 深圳旦恩先锋投资管理有限公司：李福磊 深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司：董丰侨 淳厚基金管理有限公司：吴若宗、刘俊 沅京资本管理（北京）有限公司：郝程程 金元证券股份有限公司：曾捷 津联控股：韩金刚 中加基金管理有限公司：吕航 上海磐厚投资管理有限公司：胡建芳

	泰康资产管理有限责任公司：陆建巍 新华基金管理有限公司：陈磊 东证融汇证券资产管理有限公司：刘伟刚 深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司：董丰侨 上海运舟私募基金管理有限公司：米茂硕 光大保德信基金管理有限公司：苏淼 圆信永丰基金管理有限公司：马红丽 Hel Ved: Daniel Guo 九泰基金管理有限公司：赵万隆 太平洋保险集团：王晶、徐军平 深圳进门财经科技股份有限公司：谭雅芙 平安基金管理有限公司：王修宝 国信证券股份有限公司：胡剑 Prudence Investment Management (HongKong) Limited: 董丰侨 淳阳投资：谢伟玉 惠升基金管理有限责任公司：彭柏文 九颂山河：张咖 长安基金管理有限公司：刘嘉 国信证券股份有限公司深圳泰然九路证券营业部（客户）：李胜 国寿资产：和川 长城财富资产：胡纪元 上海环懿私募基金管理有限公司：李海立 磐厚动量：胡建芳
时间	2022年8月26日、2022年8月28日
地点	电话交流会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：徐宇晟 证券事务代表：林夏婷
投资者关系活动主要内容介绍	【公司上半年公司情况介绍】 一、主要财务数据

- (1) 营业收入：上半年营业收入 21 亿元，同比增加 77%。
- (2) 归属于上市公司股东的净利润：达 1.40 亿元，同比增加 31%。
- (3) 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润：1.12 亿，同比上升 63%。

二、客户端

光弘过去一两年经历了比较多外部环境的波动和变化。公司上半年业绩在经历受国内疫情防控、海外局势动荡等事件的影响等之后，依然取得了相对稳定的增长。自 2020 年底，当时公司最大客户华为受到美国制裁，公司最主要的客户华为直接、间接业务占公司近乎七成份额，其消费电子业务受到非常大冲击。公司及时改变客户策略，对客户进行了结构调整，积极导入了包括小米，荣耀等新客户，经历一年多的调整，从原先对单一客户的高度依赖转变为华为，小米、荣耀三大客户齐头并进的新格局，也是彻底摆脱了相关事件的影响，重回健康增长的正轨。

三、海外进度

公司在过去几年开始在海外进行了深入的探索，印度公司实现了非常好的业绩，也坚定了我们走出去的信心。去年我们新增设立孟加拉和越南这两个海外基地。其中孟加拉工厂去年年底今年年初正式开始投入量产，目前状况非常不错。而越南工厂会是今后公司海外最重要的基地。与印度、孟加拉基地服务当地市场的定位不同，越南以其独有的地缘优势，可以非常便利的服务客户，不仅仅东南亚，更辐射欧美的市场。其涉及的产品也不仅仅包含手机等消费产品，也会涉及智能穿戴、汽车电子、工业控制、新能源等更多领域，会是公司在海外最主要的综合性基地。今年上半年越南基地基本完成了自建厂房的建设，今年三四季度开始会逐步进行客户项目的迁入。后续希望其可以复制印度工厂的成功模式，成为公司今后在海外最重要的新增长点。

四、业务布局

公司从去年开始大力推进手机以外业务的发展。汽车电子成为了

重要的方向。去年公司成功进入了法雷奥的供应链体系，经历一整年的审核等准备工作，今年 Q2 法雷奥项目开始正式量产。近期公司也通过了 BMW 两轮车载产品的审核，目前也有更多新老客户的订单正在前期准备过程中。随着汽车电子化的强烈趋势，我们接触到了越来越多不同形态的汽车电子需求，后续，包含法雷奥在内的汽车电子业务也会成为公司重要的增长点。

公司在今年的半年报营业收入类别内新单列了新能源类别，公司在今年已经开始陆续为客户提供电源管理系统、微型逆变器等产品。随着新能源赛道的确定性，公司正在逆变器、储能、动力电池电源管理等多个方面在新能源领域拓展更多的业务和客户，这一部分业务也会迎来巨大增长。

在稳定消费电子订单的基础上，公司后续会重点推进汽车电子和新能源电子业务的发展，抓住这些发展空间巨大的行业的机会，希望通过这样的拓展使业务结构更丰富全面，以应对不同环境和挑战。

【Q&A】

一、整体情况

Q: 二季度归母净利润环比多很多的原因？

A: 二季度生产出货量级比一季度有所提升，一季度春节期间成本等原因较多，二季度注重生产效率和成本，所以利润提升较多。

另外，去年下半年开始，公司业务占比从原先绝大部分是来料加工为主到现在逐渐增加了采购物料环节，采购物料占比增加会体现在营收的增长上。

Q: 二季度存货比一季度有较大提升，主要是备货需求还是其他？
主要是成品还是原材料？

A: 主要原因是物料采购，去年下半年开始，公司业务占比从原先绝大部分是来料加工为主到现在逐渐增加了采购物料环节，这部分库存金额随着采购、交付的时间差异，以季度为维度会有一

	<p>定程度波动。</p> <p>Q: 募投里云计算和工业互联网的项目介绍? 对生产制造水平的影响?</p> <p>A: 今时今日的制造业早已不是过去老旧的样貌, 在工业 4.0 概念普及应用的今天, 越来越多的自动化软硬件系统成为了在制造过程中不可或缺的部分。随着客户、产品不断推陈出新的要求, 公司以更自动化、数字化的手段辅助制造。对应的募投项目也正是为了应对相应的需求, 提升企业竞争力, 构筑更高的护城河。</p> <p>Q: 公司 Q2 经营性现金流出现比较大下滑的原因?</p> <p>A: 从去年 Q3 开始公司有了比较大规模的带物料采购的业务, 这导致了公司现金的流入流出和库存的波动会相对变大。更长的维度上看, 随着相关业务的增加, 公司的营收、现金流、库存等数据会随着业务的增长而增加, 但从季度的维度来看, 由于涉及到交付和采购的时间点跨季度的问题, 公司的现金流可能会出现一定的波动。</p> <p>二、消费电子</p> <p>Q: 下半年手机需求是否看到回暖迹象? 公司下半年手机订单情况?</p> <p>A: 今年三、四月份开始受到疫情等因素的影响, 整个消费市场需求的确有一定程度的波动。目前光弘客户情况整体良好, 从市场的一些数据也可以看到, 今年上半年荣耀销售情况非常不错, 小米在海外的收入也有大幅增长。在经历疫情之后, 下半年我们也会迎来消费电子传统旺季, 我们目前可以预见到在 Q3Q4 交接时, 随着下半年新机的不断发布, 需求会有增长。</p> <p>Q: 今年全年手机方面客户订单情况?</p>
--	--

A: 今年二季度开始因为诸多外部因素的原因, 客户订单相对较保守, forecast 的可见性周期并不会特别长。下半年一些新机, 基本上会在 9、10 月份逐渐增量, 近期已经也开始有较为频繁的调整。整体而言, 我们今年全年的出货量保持稳中有升的态势。

Q: 华为, 小米, 荣耀这些大客户所占百分比?

A: 以品牌出货量来计算, 目前华为、荣耀和小米基本上各占公司 1/4 左右的份额。

Q: 今年整个出货量预期?

A: 目前节点对于今年 Q4 的出货量预测还不能有非常准确的预测, 但大致来看预计公司今年国内出货量稳定中有小幅增长, 而国外出货量则会有较大增长。

Q: 公司上半年消费电子业务和网络通讯业务的营收均取得了快速增长, 能够取得快速增长的原因?

A: 公司消费电子和网络通讯的营收快速增长, 一方面是因为今年生产出货的数量比去年有不少提升; 另一方面是因为公司过往的业务模式主要是以来料加工为主, 但从去年 Q3 开始公司逐渐增加了在物料采购方面的业务, 公司营收因为物料采购有比较大的增速, 所以公司的营收增速其实是比利润增速幅度要更大的。

Q: 公司对今年安卓市场的展望?

A: 安卓市场当前市场上有很多第三方咨询机构的数据, 相比于年初的数量还是有一定程度的下调。产业链也出现了一定的优胜劣汰的情况, 整体而言公司处于稳定增长的状况中。随着下半年消费电子传统旺季的到来, 公司还是希望疫情之后大家对消费的欲望能够得到一定的恢复, 而且参考 618 的销售数据, 如果存在比较好的促销因素, 手机的销量还是存在一定的提升空间。另外今

年并未出现像去年一样的缺芯，消费电子原材料的价格也有了不同程度的下调，对于终端客户的销售来说也存在一定的帮助，希望下半年随着成本端的下降，如果厂商能够抓住这样的机遇，随着疫情的逐渐平复，下半年安卓市场的恢复还是有不错的期待的。

Q: 公司智能穿戴的情况？

A: 公司这块业务最早服务于华为，为华为生产智能手表，这块的经验也奠定了公司智能穿戴业务的基石。现在各头部品牌，在手机以外也纷纷推出了各自包含手表、耳机在内的各种衍生智能终端构建生态，公司也已经开始为小米、小米等客户提供智能手表等产品的制造。整体而言，虽然规模不如手机，智能穿戴也一直是公司业务一个相对稳定的类别。

Q: 公司海外工厂的情况？

A: 公司印度工厂在前年开始有大规模的生产出货，过去的一年多和今年上半年也基本处于非常好的状况，公司印度工厂主要服务于小米、Oppo、三星、Nokia 等客户。在过去的一年多中，公司印度工厂的产量处于持续提升的状态，今年上半年也维持一百多万台的月产量。后续很长一段时间，印度工厂可能都维持比较高的一个产能利用率。印度目前中资品牌市场占有率比较高，而且印度政府对手机的比较高的进口关税也得中资品牌不得不寻求本土制造的能力，这也使得光弘的印度的工厂在印度成为了比较重要的 EMS 厂。公司后续也会视图客户的需求和投资方面的环境，来考量是否在印度进一步扩产。

在印度以外公司开始了在孟加拉和越南的工厂。公司在孟加拉的工厂整体规模相对较小，月产能大概是二十万台左右，也是因为孟加拉的高额关税，OVM 等中资品牌不得不在当地建立生产能力，公司后续也会视图需求考虑是否在当地租用更多的场地，去提供更大的产能。

公司越南工厂也是同期开始规划的，公司在越南购置了 20 万平方米的场地，一期的工厂在 Q2 已经封顶，目前已经完成了内部装修和部分产线布置的工作，后续经过当地政府一些进出口和消防等认证，并且还需要通过客户的认证，实现客户的导入。与印度、孟加拉基地服务当地市场的定位不同，越南以其独有的地缘优势，可以非常便利的服务客户不仅仅东南亚，更辐射欧美的市场，为客户提供非常优秀的免税出口环境。后续越南基地不仅仅手机，更会在汽车电子、智能穿戴、新能源等业务都会进行一定的布局，让越南成为公司在惠州工厂以外的第二的核心制造地，去服务更多的客户、更多的领域和更多的地域。

Q: 海外增长主要因为小米海外出货比较乐观还是其他?

A: 公司在海外的工场一直处于订单饱满的状况，一方面印度工厂今年产出有较大增长。同时随着孟加拉、越南工厂逐步落成，海外今年的制造能力有不少提升，所以整体的状况还是非常不错的。

Q: 公司对印度工厂的盈利的展望?

A: 今年上半年印度的盈利状况还是很优秀的，印度市场下半年会迎来 Diwali 排灯节，是他们像春节一样的重要节日，所以我们也希望印度在下班年能够延续上半年良好态势。

Q: 孟加拉跟越南明后年产能扩张节奏?

A: 现在孟加拉工厂已经比较顺利量产，每月 20 万部手机左右，后期我们也会根据客户需求评估扩产。越南工厂第一期自建的部分目前已经基本完成，正式项目会在 Q3、Q4 逐渐导入。公司越南工厂其实现在已经有在运作，公司在新建厂房的同时已经租用了一些厂房，目前正在生产小米的手机，大概每个月十多万台的产量。根据印度工厂的经验，这样规模的一个工厂，经过一年左右时间形成一定生产规模后，就可以提供一个比较稳定的利润

的支撑。如果用手机进行折算，公司现在越南一期项目是希望可以在三年内达到月产能三百万台的规模。

Q: 越南和孟加拉工厂单机盈利水平和国内相比？

A: 海外工厂为客户提供了无法取代的避税环境，而且海外高端EMS制造的能力是非常稀缺的。目前孟加拉工厂虽然规模不大，但整体盈利能力还是非常不错的。从之前公司印度工厂的数据可以看到，印度工厂有不错的盈利能力，越南工厂经历一段时间的磨合后相信不会逊色于印度工厂。

Q: 手机单机毛利？未来变化？

A: 过去公司以来料加工为主，整体毛利率相对比较稳定，基本在25%-30%。去年开始随着物料采购占比的增加，整体毛利率看似有一些下降，但也不意味盈利能力下降，其实，物料采购可以在加工以外带来额外的收入、利润，这是模式改变的必然结果。长期而言，随着公司物料采购占比的逐步增加，我们表现出来的毛利率因为分母的增大可能持续略微下降的趋势。

Q: 手机出货中4G跟5G的比例？价值量测算？4G手机净利润？

A: 在过去的一两年内，公司出货的手机产品占比正稳定向5G倾斜，今年大概一半多是5G产品。5G和4G产品因为在复杂度上的差异，价值量大概有20%-30%的差异，具体净利润上则取决于整体出货量。

Q: 手机出货从价格维度的分布统计？

A: 公司海外出货的机型整体价值量相对低一些，可能在100美金到150美金左右。在国内生产的机型则分布较广，从千多元的入门机型到四五千的旗舰机型都有。整体占比分布基本和市场上手机价值分布差不多。

	<p>Q: 今年公司产能增长预期?</p> <p>A: 今年公司在海外产能增长随着扩建会比较明显, 国内今年则更主要在于优化效率, 最大化的利用现有产能, 提升产能利用率, 并视下半年的订单状况审慎的进行产能的投入。</p> <p>Q: 现在产能利用率情况?</p> <p>A: 今年从二季度开始, 公司国内基地产能利用率大概是维持在七八成之间, 比较稳定。后续随着传统旺季的到来, 产能利用率应该会持续提升。</p> <p>Q: 下半年新机发布, 对产能利用率的提升帮助?</p> <p>A: 肯定对于产能利用率会有帮助, 我们的产能利用率和订单、出货量成正比。</p> <p>Q: 各大客户库存情况? 客户去库存比较久对公司的影响?</p> <p>A: 客户、渠道库存水位其实从我们的角度并无从得知。但事实上目前不用过于担心库存问题。现在消费电子产品的时效性越来越强, 下半年各大厂商销售的主力也会转变成当年的新机型, 老机型会逐渐淡出。</p> <p>Q: 手机里代买物料的比例?</p> <p>A: 目前大概占收入的 20%多。其实以电子产品的价格构成, 物料才是电子产品成本中最大的构成部分, 所以相关的收入后面增长空间非常巨大的, 我们接下来会循序渐进增加这一块占比, 所以从更长的维度看, 代购物料的占比趋势大概率会缓慢增长。</p> <p>Q: 代买物料是根据客户分还是一个客户会同时有代买和来料?</p> <p>A: 是否由 EMS 企业采购物料, 其实最终取决权还是在客户在不</p>
--	--

用项目上的诉求，但从大趋势看 EMS 还是需要涉猎物料采购的环节。

三、汽车电子

Q: 汽车电子收入下半年会比上半年多一些?

A: 是的，我们去年导入的法雷奥项目经历了一年的审核等准备工作，其实今年二季度才逐步开始量产，上半年法雷奥出货并不多下半年包括法雷奥现有项目产量的爬坡，以及后续叠加的新项目，下半年收入会有增长。

Q: 公司汽车电子的情况?

A: 公司汽车电子过去很多年也都是比较重要的一块构成，公司十多年前就取得了 TS16949 的认证，只是在过去很多年公司把更多的精力放在消费电子尤其是手机这边。公司从前年开始由于大客户的波动后也是花了不少精力在汽车电子上。公司在去年成功进入了法雷奥的体系，随着汽车电子化进程的不断推进，汽车电子的需求也会有巨大的增加。经过一年多法雷奥的工厂的验证和产品的认证，公司在今年开始了法雷奥的产品的量产，后续也会为法雷奥的项目提供稳定的供应。法雷奥的项目的意义更多不是公司已经在手的项目，他也会有定期或不定期的招标，公司在切入供应链以后，就可以通过积极参与招标实现业务的增长。站在当前时间点来看，今年公司汽车电子业务会取得一个比较不错的增长，从明后年来看随着更多订单的导入，公司的汽车电子也会迎来进一步的增长。公司去年汽车电子实现收入 5800 万人民币，随着法雷奥项目的拓展，公司汽车电子业务今年会提供一个比较持续稳定的收入，我们也希望今年汽车电子在收入端会有一个比较显著稳定的增长。

四、新能源

Q: 公司新能源业务的相关情况?

A: 公司今年在半年报中单列了新能源的收入类别, 公司相信这块和汽车业务会是公司在消费电子以外最主要的增长点。现在正在和新能安进行电源管理系统的合作, 下游主要是向海外出口的储能产品, 也会涉及两轮车动力电池的电源管理系统。今年虽然规模不大, 但往后看具备非常大的空间。另外公司今年六七月份开始和老客户昱能科技进行微型逆变器的制造服务, 随着客户在欧美微型逆变器销量的大幅增长, 公司从今年 Q3 下半程开始也会稳定为客户提供微型逆变器的量产的制造, 随着客户的增长, 公司也会规划给客户更大的产能, 来应对客户大量的增长。整体而言, 今年是公司在新能源领域业务的元年, 虽然目前的规模处于起步阶段, 但是后续, 这块业务毋庸置疑会有非常巨大的增长潜力。

Q: 新能源业务和昱能的合作情况?

A: 公司和昱能合作已经有数年时间了, 过去主要是在智能关断器业务商合作。随着现在客户业务爆发式增长, 今年年中我们左右正式导入了微型逆变器项目生产, 通过嘉兴工厂与昱能更深入合作, 之后我们会是客户在逆变器主要的供应商。据了解, 目前昱能的微逆产品也是供不应求的状态, 明年及之后也能预期到比较大幅度的增长。不仅在嘉兴, 公司的全球化布局会给光伏等新能源产品提供不错的制造平台, 为客户在欧美等市场提供规避关税壁垒的前哨站。

Q: 新能源上半年 600 多万收入主要对应昱能的项目?

A: 主要是正在做的一些电源管理系统的收入, 微型逆变器正式出货是从七八月份开始的, 半年报暂时还没有体现出来。

Q: 与新能安合作的储能、BMS 项目情况?

A: 新能安这边目前主要是合作为客户提供销往海外的户储 BMS

系统的制造，后续也会有两轮车动力电池 BMS 等项目会陆续开动。和客户合作的模式目前主要是来料加工 PCBA 制造。对应的项目现在也处于起步的阶段，客户的规划增量潜力很大。后续我们也会探索更多项目、模式上的可能。

Q: 嘉兴工厂能否支持昱能的快速发展?

A: 一方面，从地理位置来看嘉兴工厂离客户非常近，物流沟通都非常便利，另一方面，嘉兴目前拥有比较大的自有制造基地，有足够空间应对客户微型逆变器业务，我们也为客户预留了足够的空间和资源应对后续订单增量。另外，公司惠州本部及海外工厂都是非常重要的潜在的平台为其提供海外需求的制造能力。

Q: 公司嘉兴工厂的情况?

A: 目前公司的微型逆变器业务主要放在嘉兴，电源管理产品在嘉兴和惠州都有。过去公司嘉兴工厂作为公司在华东的据点，和公司在惠州那边的工厂定位是不同的。惠州的工厂主要是面对的珠三角那边手机客户的大批量、大规模的产品生产，嘉兴这边更多是一些小批量多机种的客户，比如汽车电子的客户、工控的客户等。

Q: 昱能这边明年订单的增长?

A: 虽然目前还不能非常精确地说到数量，因为客户的需求端的状况增量非常巨大，这边甚至取决于我们能为客户提供多少产能，但毋庸置疑明年会有非常大的增长空间。

Q: 公司新能源业务的模式?

A: 目前还是主要是以来料加工为主，后续我们也会探讨在物料端是否能更深入的合作。BMS 这块主要产品形态是 PCBA 形态的交付，微型逆变器这边主要是以整机的形式去交付。后续，我们在

	<p>海外越南基地也可以为客户欧美订单提供制造平台。盈利能力方面，因为产品形态的差异，难以具体量化，以手机作为参考物，整体而言 BMS 和微型逆变器的单机价值量还是要比手机更高一些。</p> <p>Q: 公司新能源相关业务如果快速增长，公司固定资产投资的情况？</p> <p>A: 不需要做很多的资本投入。所有的电子产品的生产无外乎 SMT 贴片和组装测试两大环节。从 SMT 而言，所有形态的电子产品主要是线路板和元器件的组合，这一块无论消费电子和新能源乃至其他电子产品都是高度通用的，而且消费电子诸如手机已经是所有电子产品中精度、密度要求最高的产品，我们现有的设备完全足以应对汽车、新能源等产品的制造。而从组装测试的环节来说，新能源和汽车电子并不需要像手机一样做非常多的定制化的人机交互功能测试，虽然他们本身也有一些独有的测试，但是在组装测试方面的投入不会像手机那样大。因此公司来做这些新业务并不需要做太多的固定资产投资。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022 年 8 月 28 日