

证券代码：300433

证券简称：蓝思科技

蓝思科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-004

| | |
|-------------------|--|
| 投资者关系 活动类别 | <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 |
| 接待对象 | 中金公司：李澄宁、胡炯益；国海富兰克林：陈郑宇；Capital Research：Lycus ji；重阳投资：李立源；新华资产：王羽展 歌斐资产：周博北；恒邦兆丰：谭淼舰；人保资管：孙秋波；兴全基金：沈安妮；东方马拉松：任兵；平安资管：杨祺；东方电子：韩潇锐 |
| 时间 | 2023年8月24日 14:00-16:00 |
| 地点 | 长沙县黄花镇漓湘东路319号蓝思科技办公大楼一楼VIP会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理兼财务总监：刘曙光 副总经理兼董事会秘书：江南 证券事务代表：周天舒 |
| 投资者关系 活动主要内容介绍 | 一、2023年半年度经营情况回顾 2023年上半年公司营业收入同比增长5.18%，净利润同比实现了扭亏为盈，在当前经济形势下，能够实现这样的增长非常不易。经营性现金流也实现了一定增长，总资产和货币资金有下降，主要因公司预判美元汇率上升，提前归还了部分美元贷款，这使公司避免了部分汇兑损失。公司净资产略有下降，主要原因是公司报告期内现金分红约10亿元。资产负债率下降到40%以下，属于业内较好水平。报告期内公司三项费用得到了控制：管理费用下降12.55%， |

主要是公司提升自动化水平，减少车间用工人数，节省部分招聘员工的费用，上半年度员工招募费减少了 1.66 亿元；财务费用比去年同期少了 1.5 亿元，主要是汇兑收益同期有很大提高；研发费用下降 13.69%，主要是公司提高了打样成功率，得益于公司管理水平提高的正向效果，整体研发的物料消耗、直接材料、工资、动力费都有下降。

为了使投资者更直观、更清晰地了解公司营运状况，报告期公司对产品分类进行了调整，分别为智能手机与电脑类、新能源汽车及智能座舱类、智能头显与智能穿戴类、其他智能终端类。从新的分类中可以明确感受到新能源汽车及智能座舱类业务成长很快，上半年实现 55% 的增长，该板块业务未来也是我们主要的增长点。智能头显与智能穿戴类业务营收和毛利略有下降，主要系相关产品尚未大规模量产，前期投资较大，折旧和研发费用导致其毛利率偏低，我们相信随着产品量产，该板块业务的优势会逐渐发挥。

二、问答环节

问：三季度进入生产旺季，请问公司手机相关产品生产的动向如何？

答：消费电子市场目前处于底部企稳阶段，下半年订单目前来看较为充足，单个产品件价值量也有所提升，同时玻璃材质后盖占比有所回升。在玻璃材质的外观性能和结构上的新突破和新技术也会使整个产品的价值略有提升。

问：请问新能源汽车业务情况以及中长期规划怎样？

答：报告期内公司新能源汽车及智能座舱类业务实现收入 22.82 亿元，同比增长 54.98%。

公司已量产的主要产品包括中控屏、仪表盘、显示屏、B 柱、C 柱、充电桩、动力电池结构件等，在头部新能源汽车品牌占有较大份额，同时公司也会积极跟进其他新能源车企发展情况。目前已经同超过 30 家国内外新能源汽车及传统豪华汽车品牌建立了合作

关系，客户数量还在不断增加。

另一方面，公司会持续拓展产品品类，今年上半年已经开始向头部动力电池客户供应动力电池结构件，进一步丰富公司产品线。未来还将主推大型双联屏以及三联屏、侧窗、挡风、天幕等大尺寸汽车玻璃等新产品，单车价值量的上升空间还很大，业务规模有望继续保持较快增长。

问：请问上半年汇兑收益情况？

答：上半年董事会准确把握了汇兑方向，提前归还了未到期的部分美元负债，加之公司融资议价能力较强，公司整体汇兑收益水平控制得比较好，上半年汇兑收益约 1.4 亿元，同比节省大约 1 亿元，另外利息收入同比多增约 0.5 亿元，整体财务费用同比减少 1.5 亿元。。

问：请问头显业务起量后，毛利率是否预期提升？

答：智能头显相关产品由于在上半年尚未大规模量产，销售金额不大，产能尚未充分发挥，但固定成本、前期研发费用较高。如按照市场预测实现大规模量产，稼动率提升后，智能头显业务就会展现其优势，毛利率预期可以显著改善。

问：请问公司在 3D 打印方面有哪些技术积累？是否有产品量产？

答：3D 打印是一个非常好的工艺途径，可以减少加工时间、节约用材，还具有一定的成本优势。公司已与客户及 3D 打印行业内的领先企业进行联合研发，产品有望在明年实现量产。

问：请问公司传统业务的毛利率情况？该板块业务未来增长的驱动力？

答：公司智能手机与电脑类业务上半年毛利率为 14.73%，预期下半年起量后毛利率会有所提高。上半年市场需求不强，但公司主

要经营的中高端产品需求相对稳定。蓝思一直在向客户推广垂直整合能力，上半年取得的业绩跟公司整体规划和垂直整合能力是相关的，公司的垂直整合能力也得到了客户的高度认可和支持，例如我们湘潭园区承接的旗舰机的比例越来越高，零组件的组装也得到了客户的大力支持。

问：请问公司海外业务的发展和规划情况？

答：越南蓝思上半年实现收入 13.7 亿，实现净利润约 0.93 亿元，主要是消费电子、新能源汽车、显示模组等相关业务，目前在盖板玻璃方面也有规划，总体比较顺利，无论是物料、物流还是人才都比较方便。墨西哥蓝思主要是为客户供应新能源汽车相关产品。公司在越南和墨西哥都购买了土地，公司会视行业发展及客户需要，确定未来的投入。目前海外工厂订单充足，上半年实现的收入和利润是比较正向的。

问：请问湘潭园区发展情况如何？

答：湘潭园区报告期内亏损 1.1 亿元，主要由于园区规模比较大，并且初期承接的新品开发较多，包括电子、医疗等产品，研发费用较高，收入还不足以覆盖整个园区的成本费用摊销。但是目前已经有几款高端手机在量产，并且又新增了后盖组装业务，客户对我们的信任和支持度越来越高。从去年年底到今年上半年是投入和研发阶段，从三季度开始交付，四季度订单符合预期，我们仍然维持全年实现盈利的目标，我们认为湘潭园区未来的发展是可期的。

问：请问公司能否保持上半年度实现的降本增效成果？

答：降本增效是公司一直在开展的工作，今年上半年取得了一个良好的成果。各项费用都有一定的下降，在社会招聘费用方面，得益于我们管理能力的提升，也与社会劳动力市场有关。我们一直把降本增效作为管理的一项核心工作，所以在下半年乃至未来的发展过程中，我们将继续从采购、生产、人工、费用开支、研发等各

| | |
|------|--|
| | <p>个方面进行优化，预期带来一个更好的回报。</p> <p>问：请问公司的投资拓展规划？</p> <p>答：公司的投资更多是会在取得客户的意向或承诺后投入，目前产品多是在原有产品品类上的进一步拓展。公司当前的投资水平能够满足现阶段客户需求及公司自动化提质改造需求，目前正致力于使现有投资发挥最大效益，未来会根据客户需求和市场变化情况进行调整。</p> <p>问：请问蓝思精密今年的经营情况怎么样？</p> <p>答：蓝思精密经过公司的成功整合，人工成本不断下降，劳动效率不断提升。目前蓝思精密在原有大客户的基础上，已入围了很多其他客户。新客户的开拓既可以分散其经营风险，也可以进一步提升稼动率，保障稳定的增长。</p> |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2023 年 8 月 24 日 |