

证券代码：300790

证券简称：宇瞳光学

东莞市宇瞳光学科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-013

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	
参与单位名称及人 员姓名	国金证券 上海证券 浙商证券 华创证券 中信建投证券股份有限公司 中信证券 太平洋证券 摩根士丹利亚洲有限公司 中欧基金管理有限公司 淡水泉（北京）投资管理有限公司 景顺长城基金管理有限公司 招银理财 工银瑞信基金管理有限公司 长城基金管理有限公司 长盛基金管理有限公司 华夏基金管理有限公司 光大保德信基金管理有限公司 上海高毅资产管理合伙企业 安信证券股份有限公司	刘妍雪 陈宇哲 吴若飞 岳阳、孟灿、郭一江、游凡、王巧、官逸超 徐博 肖少春、夏胤磊、沈哲 沈钱 孟羽、唐粤、蔡格琳 曹名长、袁维德、蓝小康、吕一闻 裘潇磊 张雪薇、程振宇、詹成 梁爽、张英 任燕婷 廖瀚博 郭堃 马新凯 崔书田、林晓枫 邓晓峰、陈锡伟 陈佳敏

建信基金管理有限责任公司	许杰、刘克飞
平安基金管理有限公司	季清斌
民生加银基金管理有限公司	孙金成、王凤娟
鹏华基金管理有限公司	汤志彦
嘉实基金管理有限责任公司	谢泽林
长信基金管理有限公司	孙玥
摩根士丹利华鑫基金管理有限公 司	李子扬
南方基金管理股份有限公司	朱苌扬
招商基金管理有限公司	张大印
兴证证券资产管理有限公司资管	王正
长江证券（上海）资产管理有限公 司	赵鑫鑫
东方证券资产管理有限公司	周云
东海证券有限责任公司（自营）	易尚
国泰基金管理有限公司	陈逸宁
中银基金管理有限公司	王寒
中银资管	肖宛远
泰信基金	史彬
前海开源基金管理有限公司	董治国
融通基金管理有限公司	李进
九泰基金管理有限公司	赵万隆
歌斐诺宝（上海）资产管理有限公 司	吴子剑
北京凯读资本管理有限公司	朱瑾
上海昶元投资管理有限公司	姚德昌
上海同彝投资管理中心（有限合 伙）	李明、林烈雄
上海长见投资管理有限公司	唐祝益、刘志敏

上海明河投资管理有限公司	姜宇帆
上海彤源投资发展有限公司	庄琰
华夏未来资本管理有限公司	褚天、杨俊
上海锐天投资管理有限公司	宋雪婷
上海君禾投资管理有限公司	师瑞霖
仁桥（北京）资产管理有限公司	张鸿运
深圳悟空投资管理有限公司	陈向东
深圳市金广资产管理有限公司	刘波
富敦投资管理（上海）有限公司	刘宏
中信保诚基金管理有限公司	杨柳青
中融国际信托有限责任公司	赵晓媛
创金合信管理有限公司	郭镇岳
源乐晟资产管理有限公司	蒲东君
海通国际	张晓飞、李汉卿
昭图投资	王子杰
弘则研究	欧阳志宏
上海易正朗投资管理有限公司	黄朝豪
上海楷泰投资管理有限公司	张劭、张俊潇
东莞证券资管	陈毅
深圳市碧桂园创新投资有限公司	郭梁良
上海涌贝资产管理有限公司	徐梦婧、兰昆
国泰君安自营	张思韡
国泰君安资管	陈思靖
常春藤资产	蒋煜
江西济民可信集团有限公司	柴妍
上海泊通投资管理有限公司	朱立
光大保德信	崔书田
农银基金	张燕
华商基金	王华

	万家基金 三星资管 固禾资产 易同投资 寻常投资 拾贝投资 国海证券 盘京投资 中睿合银 紫阁投资 东方证券 MLP 基金 Dymon Asia Capital 国投瑞银 礼正投资 国华人寿 中泰证券 上投摩根 高瓴资本 易方达基金	陈飞达 ANDY 纪晓玲 王苏欣 杜凡 陈俊 单佩伟 王莉 叶元琪 薛奇 朱凌昊 李哲人 刘迪恺 马柯 包心慈 易景明 傅鑫 黄进 余高 欧阳良琦、叶曦、蔡荣成
时间	2021 年 10 月 26 日、27 日	
地点	电话会议、现场调研	
上市公司接待 人员姓名	董事长张品光、董事会秘书兼副总经理陈天富、汽车视觉公司总经理傅桂龙	
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>Q1: 1-3 季度经营情况介绍。</p> <p>A: (1) 营业收入: Q3 实现营业收入 57,940 万元, 环比 Q2 增长 4.79%, 同比增长 48.12%; 1-3 季度, 实现营业 157,357 万元, 同比增长 72.91%。</p> <p>(2) 净利润: Q3 实现净利润 8,782 万元, 环比 Q2 增长 9.44%, 同比增长 170.41%, 扣非后增长 184.43%; 1-3 季度, 实现净利润 22,558 万元, 同比增长 190.16%, 扣非后增长 217.33%。</p> <p>与往年相比, 1-3 季度保持了较高的增长水平, 规模效应及产品结构优化</p>	

提高了生产效率，降低单位成本，提升盈利能力。

Q2：四季度及 2022 年能否继续提升或保持较高毛利率水平，如何看待 Q4 及明年业绩增长速度？

A：公司的生产条件已经得到较充分的应用，部分原材料涨价、潜在降价压力、公司年终一次性费用增加、产品结构等都会影响毛利率和盈利水平，短期内不足以支持继续提升毛利率。

传统专业安防领域将按自身规律稳健增长，消费类产品将较快增长，车载前装业务公司起点低，车载对明年业绩贡献可以忽略。我们对光学行业景气上行的基本判断不变，尤其是消费、车载、机器视觉等兴新领域未来将快速发展，由于本年度基数大增，除了前述因素外，股份支付、上年同期基数较高等因素使得对未来业绩增长速率的研判难度加大。公司着力提高经营管理水平，挖掘增收节支、降本增效潜力，对第四季度和明年业绩持谨慎乐观态度，增长趋势和行业发展保持一致，有望略高于行业平均水平。

Q3：我们从下游了解到第四季度需求可能减缓，公司第四季度的订单如何？增长速度是否放慢？

A：第四季度的订单正常，但不及此前的乐观预期，三季度环比增速减缓，Q4 是行业旺季，不出意外营收较 Q3 略增，Q4 业绩受股份支付、年终一次性费用增加影响，预计与 Q3 相当。

Q4：传统专业安防、消费类、机器视觉、车载四大业务的增长情况怎样？后期的增长点在哪？如何看待各板块的市场容量？

A：前三季度，主要业务都实现了快速增长，其中机器视觉和车载（后装）实现了数倍的增长，但基数较小，对业绩贡献不大；其次是消费类产品，增长近一倍；传统安防增长约七成。

公司后续增长短期看安防、消费，长期看安防、消费、车载，其中，短中期消费类增速较快，中长期车载增长较快，专业安防类保持稳健增长。我们认为，成熟后市场容量排序为：车载-消费-安防-其他。

Q5：请介绍子公司汽车视觉目前业务进展情况。

A：今年 8 月份成立了汽车视觉子公司，聚焦自动驾驶、智能驾驶汽车光学感知产品。正在按车规级要求逐步完善组织架构建设、产线规划建设、质量管理体系建设、产品研发、市场调研、未来产品线路规划等相关工作，同时加强与传统客户、汽车自动驾驶方案公司及部分车载镜头模组公司、汽车芯片公司的沟通。

Q6：公司何时能产出车载前装产品？何时实现销售？未来 3 年营收可以达到什么量级？

A：母公司在研的车载项目移交给汽车视觉公司，计划 2022 年一季度末产出第一批几个品种的前装产品，进行数个月的内部性耐性验证，同时交付客户验证，预计四季度实现少量出货，起步阶段订单不会很大。车载产品稳定性可靠性要求高，客户验证、反馈周期长，产品得到市场普遍接受需要时间检验，短期内难以形成较大规模销售。公司车载业务将扎实稳健推动，预

	<p>计 2023 实现营收数千万、2024 年过亿。</p> <p>Q7: 公司车载前装产品的开发、量产、客户导入进度似乎比通常需要的时间更短, 理由是什么?</p> <p>A: 有以下几个优势: (1) 研发环节: 汽车视觉公司成立之前, 公司已经有多个前装在研项目, 部分已经完成或接近完成; (2) 制造环节: 公司专注于光学镜头研发生产, 积累了丰富的经验, 产线设备自行设计, 委外生产, 可控性强; (3) 渠道环节: 公司与传统大客户汽车镜头业务有长期的合作, 随着客户车载业务的拓展, 与公司合作的深度和广度相应提高; 公司吸纳包括研发、制造、体系管理、销售在内从业经验丰富的团队主导汽车视觉公司业务, 团队成员有多年的汽车电子、车载镜头市场和客户资源; (4) 核心零部件: 模造玻璃工艺成熟, 产能较大。公司在研发、渠道建设上较大幅度缩减了时间, 具备产品快速导入市场的条件。</p> <p>Q8: 公司第一批推出的车载产品主要是环视还是 ADAS 镜头? 一期的产能规划是多少? 车载业务公司的目标是什么?</p> <p>A: 公司计划于明年 3 月产出的主要是通用性较强的 360 全景产品, 通用性产品有利于快速进入前装市场, 新客户询样的产品也较多, ADAS 产品客户个性化需求比较明显, 会根据客户需求规划产品。前装起步阶段暂按 50 万颗/月安排产能, 后期将开发辅助驾驶、自动驾驶全系列车载光学镜头产品, 根据客户导入、产品规划、市场变化等情况追加产能, 公司已为扩产预留场地。公司中长期目标是成为车载镜头的主要供应商之一。</p> <p>Q9: 车载产品品种、客户开发顺序或规划如何?</p> <p>A: 产品方面: 考虑到公司前装产品处于起步阶段, 先从辅助驾驶 360 环视、车内监控产品入手, 后期推出更多的自动驾驶产品。客户方面: 一方面是与传统战略客户的车载部门加强合作, 另一方面与国内 Tier1 公司合作, 再者是进入国际体系客户。产品开发及客户导入顺序并非一成不变, 公司将根据业务发展情况同时或交替进行。</p> <p>Q10: 公司是否从事车载镜头模组业务?</p> <p>A: 目前舜宇光学、联创电子都有车载镜头模组, 车载模组对整车厂而言, 缩短了供应链条, 没有中间商赚差价, 质量纠纷责任认定较清晰, 对降低成本和提高效率有一定的积极作用, 新能源汽车复制手机镜头模组的生产模式可能性较大。公司前期进入车载前装市场较依赖传统战略客户及 Tier1 公司, 不会从事与其形成竞争的业务, 但接受整车厂委托定向生产模组的情况除外。若未来产业链分工变化形成新的供应链生态, 镜头厂商生产模组直供整车厂商的情况成为主流模式, 公司应当顺应新的产业生态。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 10 月 29 日