

证券代码：300790

证券简称：宇瞳光学

债券代码：123219

债券简称：宇瞳转债

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：2024-003

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 checked="" 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	东莞证券 陈伟光 国金证券 刘妍雪 华创证券 岳阳、姚德昌、董含星 甬兴证券 陈宇哲 中银证券 苏凌瑶 信达证券 郭一江 汇添富基金 韩政沅 广东弘安资产管理有限公司 钟敏超、刘斌元 东莞民营投资集团有限公司 邓海标、陈健勋 深圳市旭源投资有限公司 何庆莲 福华资产管理有限公司 张博 深圳市麻王投资集团有限公司 冯健饶、陈均健 中航信托股份有限公司 彭玉玲、林壮伟 广州润泽天成资本管理有限公司 吴泽宇、惠亚宁 深圳润鼎基金管理有限公司 安妮 东莞首润盛谷投资管理有限公司 利伟豪 润德盈喜私募证券投资基金 刘明 广东原始森林私募证券投资 李富文 广东本分私募证券投资基金 靳凯悦

瑞枫资本	欧伟书
深圳云创资本投资有限公司	李辉
广东昆辰私募证券投资基金	陈秀雯
深圳市前海鸿富投资管理有限公司	吴辉玲
深圳前海尊宏伟业资产管理有限公司	林绍乾
上海远希私募基金管理有限公司	林佳
珠海市汇垠德擎股权投资基金	秦雯
海融私募基金	陈震祉
上海安谱实验科技股份有限公司	曾国辉
深圳伟煌投资	曾小健
盛世恒瑞（广东）投资有限公司	赵燕
瑞士大苏黎世区经济促进署	林霞萍
广州一丰私募基金管理有限公司	吴庆兵
广东嶺信控股	郭俊鹏
远东宏信	黎泽升
东莞宏图投资	王加进
宏阳集团	方光明
广东宏远投资有限公司	李志成
聚众鑫投资	彭建彬、崔学谦
深圳鑫然私募证券投资基金	曾建锋
广东汇融诚私募基金管理有限公司	梁慧坚、罗秀婵
深圳纽富斯投资管理有限公司	谢梁俊
深圳中翔财富有限公司	吴孔云
中正文景控股	周峰
远见创投	袁伟
广东清大创业投资有限公司	唐宇
东莞市启洪投资有限公司	黄萍萍、容明爱
安徽嘉鋈私募基金管理有限公司	陈挺羲
东莞复昇	李志鹏

	广州红猫资产 广新基金 广晟产投 广州明玥私募证券投资基金 广州起点投资有限公司 东莞市山金资产管理 东莞市玖月资产管理有限公司 佛山市建设发展基金 广州南粤澳德股权投资基金 南通熙宁投资 殷实基金 广州私募基金协会 东莞市私募基金业协会 天风证券 广发基金 国海证券 中邮证券 泰康基金 浙商证券 光大证券 开源证券 华泰证券	陈虹桥 赖增强 肖诗语 张阳光 修铭阳 刘思琳 叶晓丹 谢昭冬、刘发扬 汤学武 邓绍伟 张美玲 刘秋华、陈思广 李春秀 李浩时 李骁 罗凌风 丁子惠 游涓洋 王明路 何昊 李琦 谢志才、王立军
时间	2024年6月24日-7月4日	
地点	线上、现场	
上市公司接待人员姓名	总经理金永红、董事会秘书兼副总经理陈天富	
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司在安防行业跟海康威视、大华的合作情况，订单量如何？公司销售收入中前两大客户，超过了40%，有没有在市场中受制于这两大客户和客户太过于集中的风险或者安防类行业的风险？在其他大	

客户上如汽车类大客户上有何大动作？

海康威视、大华股份是公司主要客户，2023年前两大客户营收占比为41.44%，主要原因是安防行业集中度较高，公司与海康威视、大华的合作稳定，业务总体上呈增长态势，公司与大客户的合作规模与行业特征相匹配。从全球安防镜头出货量角度看，除了2022年出现负增长的情况，始终保持稳定增长的态势，行业内生发展动力、存量更新、发展中国家对安防需求增长、新应用场景产生、突发事件等因素综合作用驱动安防行业稳健发展。

公司的车载镜头经过多年经营积累，与深圳豪恩汽电、广州市晶华精密光学、厦门同致电子、杭州海康威视、浙江华锐捷技术、广西盛百汇电子、广东比亚迪等客户形成了良好的长期合作关系，通过合作伙伴为丰田、大众、广汽、吉利、长城、长安、五菱、日产、比亚迪等终端车企提供优质、稳定的车载光学镜头产品。

2、公司2024年一季度业绩增长是来源于传统的安防领域还是汽车电子领域方面？

业务增长来源于几个方面：1、来自传统安防海外一体机业务的增长；2、摄影镜头的增长；3、玻璃非球面的业务增长；4、子公司宇瞳久洲、宇承科技盈利增长。车载方向业务增长较快。

3、公司几次回购的回购价格为什么不同？2023财务报表中，投资收益为负数是何原因？

自2023年9月至2024年6月，公司在二级市场实施了三轮股份回购，因实施回购期间不同，市场行情变动和公司股价表现不同，回购价格随行情变动而有差异。有关回购股份的情况公司均已按规定披露，请查阅。

2023年投资收益为-61万元，为应收款项融资贴现所致。

4、公司在业内积累了较高的口碑和知名度，与海康威视、大华股份、比亚迪、亚洲光学、吉利汽车、普联技术、宇视科技、安联锐视等知名企业建立了长期稳定的合作关系，主要客户为境内客户，占比90%，

公司海外营收占比较低，请问有没有品牌显著的境外客户进行合作，有和汽车类企业特斯拉以及赛力斯合作吗？未来开拓海外市场有什么规划？

公司于2011年9月设立，在安防行业中属于设立时间较晚的企业，海外客户资源相对较少，公司始终致力于海外市场开拓，海外营收占比逐年提高，但增长幅度不大，2023年公司境外营收占比10.59%。近年来，公司与海外头部企业进行了多轮商务磋商及合作，2023年一体机在北美市场取得重要进展，智能家居产品也已向北美重要客户送样，车载产品也与欧洲汽车零部件供应商进行接洽。公司的非球面玻璃镜片大批量间接应用于T客户，车载镜头在S客户自动泊车产品上有应用。公司通过参展海外展会、增加销售合作伙伴及不断加大与海外大客户合作力度等方式积极拓宽海外销售渠道。

5、2023年公司研发支出营收占比出现下降，是否不利于公司今后发展，在新产品和研发会投入多少来维护公司的市场地位？

2023年研发费用12,207万元，占营收比5.69%，2022年研发费用13,330万元，占营收比7.22%，有所下降。主要原因是转型过程中产品结构调整所致：1、传统安防通过多年发展，产品类型更加齐全，新产品开发数量略减，侧重于重要项目投入；2、安防以外产品开发数量增加，多为全玻全金属产品，模具开发费用减少；3、车载镜头生命周期较长，更新速度较缓，研发费用占比略低于传统业务。公司将密切关注行业、市场和技术变化，不断加大研发投入，推陈出新，为客户提供更丰富更优质的产品，巩固和提高公司的市场竞争力。

6、关注到公司大股东质押率比较高，质押的资金是用途是什么？如果公司股价剧烈波动的时候，怎么来管理质押率并且来维持大股东地位呢？

大股东融入资金主要用于参与公司定增及股权激励。公司所处行业及行业地位未发生较大不利变化，公司经营稳健，风险可测、可控、可防范，一旦预计出现风险可通过提前回购、补充质押、补充其他担保物等方式应对，不会对大股东地位产生影响。

7、公司对于车载未来发展怎么看？公司对纯视觉和激光雷达的传感器的看法是怎样的？未来是否会影响公司在产品上的规划呢？

车载光学传感发展迅速，市场规模扩张较快，激光传感器渗透率很低，发展潜力大，车载光学市场容量远大于传统安防对光学镜件的需求规模，从成本、安全性、可靠性视角，总体上认为，智能驾驶多传感融合路径会成为主流，公司发展车载光学的战略定位坚定不移。

8、在车载摄像头高速发展的情况下，玖洲光学的业绩是否比较保守或者比较低？公司产品与舜宇光学、欧菲光和联创的产品有什么区别，有什么竞争力？

据 TSR 研究报告，2023 年宇瞳玖洲出货量占全球车载镜头出货量的 4.1%，位列第 5，居于舜宇光学、联创电子之后，玖洲近年来与大客户形成更加紧密的合作，产品大规模应用于主流车企，订单量增长，市场地位逐渐提升，发展势头健康向上，由于汽车市场竞争激烈，毛利率有所下降，对盈利能力产生一定影响，利润增速不及预期。友商舜宇光学、欧菲光和联创电子，进入汽车光学领域较早，其产品有车载镜头模组及部分车载镜头，由于公司进入车载领域较友商为迟，主要客户为模组厂商，目前未涉及镜头模组的生产。公司收购玖洲后，从技术、规模化采购、零配件（如非球面玻璃、塑胶镜片等）、设备、客户资源等方面融合协同，实现产品全过程自制，在成本、规模、市场等方面有望优化提升。

9、公司未来有股权激励计划以及股权激励计划对公司未来业绩规划和期待是怎样的？

公司实施股权激励计划和员工持股计划，目的是建立激励机制，吸引和留住优秀人才，有利于促进公司竞争力的提升和长远发展，实施股权激励计划可充分调动员工积极性和主人翁精神，兼顾了公司、员工及股东利益，有利于公司业绩的提升。

10、公司有没有计划引进战略投资者，来布局产业链的上下游？

公司目前暂无引进战略投资者的计划或安排。

战略投资者具有同行业或者相关行业较强的重要战略性资源，能够给上市公司带来国际国内领先的核心技术资源，显著增强公司的核心竞争力和创新能力，带动公司的产业技术升级，显著提升公司的盈利能力，能够提升公司治理水平，能够给公司带来领先的市场、渠道、品牌等战略性资源，大幅促进上市公司市场拓展，推动实现上市公司销售业绩大幅提升，帮助上市公司显著提高公司质量和内在价值。公司不排除在合适的领域、时机并结合公司的发展阶段、业务需求在具备条件前提下适时引进战略投资者促进公司高质量发展。

11、请公司介绍一下玻璃非球面产品以及竞争力及市场地位。

公司 2017 年开始建设玻璃非球面镜片产线，配套用于高端安防镜头，自 2022 年始玻璃非球面镜片在智能驾驶车载纯光学方案 T 客户中得到大量应用。通过多年经验积累及工艺改良，玻璃非球面产品的产能及良率逐年提高，目前在行业中排名靠前。

12、公司在激光雷达领域主要要是何种技术方案，竞争力如何，创新的产品在市场格局中处于何位置？

在车载激光雷达领域，客户导入、技术打荷及产品验证周期均较长，公司的激光雷达光学件如转镜模组、TX/RX、窗口镜等主要配合机械式和半固态式，目前样机阶段较多，据客户反馈，9 月份有核心车企项目量产，已收到车企排产计划。目前市场上与激光雷达整机厂商配套光学件的体量尚小，从公开信息难以获取友商的详细业务数据，公司虽然与主流整机厂达成合作，目前批量交付项目较少，但前期磨合时间较长，有望在 4 季度陆续释放产品。

13、2023 年公司全年实现营业收入 21.45 亿元，同比 2022 年的 18.46 亿元增长 16.19%。归属于母公司净利润 3085 万元，同比 2022 年的 1.44 亿元增长-78.60%，如果扣除非经常性损益（1258 万元主要为政府补助），实际上全年归属于母公司利润仅为 1826.79 万元，比上年同期下降 82.36%，这是何原因？2024 年一季度末，归母净利润 4026.16 万元，同比增长 294.04%。如果扣除非经常性损益（435.93 万元），

	<p>实际上利润为 3590.23 万元，比上年同期增长了 344.09%，这是何原因？</p> <p>2023 年，归属于上市公司股东的净利润为 3,085 万元，同比下降 78.60%，主要原因：（1）毛利率下降，2023 年综合毛利率 19.55%，2022 年综合毛利率 24.58%，产品价格下降是本年利润减少的主要原因；（2）计提商誉减值准备 2,510 万元，系玖洲光学减值测试计提减值；（3）新增财务费用 2,289 万元，系负债增加及计提可转债财务费用所致。</p> <p>2024 年一季度，归母净利润为 4026.16 万元，同比增长 294.04%，主要原因：（1）出货量增加，营业收入增长 38.47%，一季度营收 5.69 亿元，上年同期 4.11 亿元；（2）毛利率略有回升，一季度毛利率为 21.10%，上年同期为 19.96%；（3）子公司宇承科技、玖洲光学实现营收、利润双增长；（4）政府补助增加。</p> <p>14、资产负债率的上升，短期借款和长期借款越来越多，产生的权益效果理应是正方向提高公司净资产收益率，但是，公司的净资产收益出现了明显下降的态势，目前处于 2%左右低水平，请问低收益率水平是否为常态？</p> <p>2023 年资产负债率为 60.47%，2022 年末为 55.57%，主要原因为 2023 年 8 月发行可转换公司债券，确认应付债券 4.5 亿元，由于业务规模增长，采购量增加，应付账款增加 3.1 亿元。公司负债水平的提高，主要用于扩大主营业务规模和项目建设，投入和产出之间有一定的时间差，当前的付出是为了夯实未来发展基础，增强发展后劲，拉长时间维度是正向匹配的关系。</p> <p>2023 年净资产收益率随公司净利润下降而下降，具体原因前以述及，客户每年连续大幅降价的概率不高，亦不符合市场发展规律，2024 年一季度业绩恢复增长，后续随公司各项业务有序开展，财务指标将得到逐步修复。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 7 月 8 日