

证券代码：002475

证券简称：立讯精密

立讯精密工业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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	投资者
时间	2022年5月6日 15:00-17:00
地点	全景网
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理王来春女士；副总经理、董事会秘书黄大伟先生；财务总监吴天送先生；独立董事张英女士；保荐代表人何锋先生。
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>投资者提问</p> <p>问题 1: 王董，军工连接器放在哪里生产？ 答：我们目前还没有服务军工领域，谢谢！</p> <p>问题 2: 定增进展如何？ 答：目前进度顺利，相关进展请留意公司公告，感谢您的关注。</p> <p>问题 3: 立讯向第一大供应商采购比例从 2020 年的 19% 上升到 2021 年的 52%，请问这个具体由什么引起的？向其采购的主要是哪些对象？ 答：主要系因产品材料占比增高，关键原材料采购金额增加所致。</p> <p>问题 4: 公司为何一点都不考虑中小投资者利益，而且经营特别差，请问怎么办？ 答：公司 2021 年度与 2022 一季报的相关业绩讯息均已公告披露，也如管理层所预期。股价市值走势短期受多种因素的影响，相信长期表现还是会回归基本面与公司业绩紧密关联；公司也会坚持做好短、中、长期的战略规划，同时持续提升竞争力，不断优化经营管理水平。作为公司的董事长，我非常认可立讯团队的奉献精神和工作能力，也认可企业过往的业绩表现，更加看好公司未来的成长。您所认为的经营特别差，我是不认可的，欢迎您亲自到企业指导。谢谢！</p>

问题 5: 请问华东地区复工复产比例如何?

答: 除上海个别工厂外, 华东工厂目前有序复工复产中, 一切向好。谢谢!

问题 6: 王总, 定增到底对立讯影响几何? 是否定增结束, 才有可能股价缓和一下?

答: 定增准备工作有序推进, 企业正常运作, 股价的表现长期看同企业的业绩紧密关联, 短期因素较多。谢谢!

问题 7: 请问, 今年以来, 股票一直下跌, 是否因为 135 亿增发? 为了 135 亿丢失了近 2000 亿市值? 值吗?

答: 定增的项目是公司未来的产品线布局, 股价走势受多种因素的影响, 公司坚持做好短、中、长期的战略规划, 同时持续加强和提升经营管理水平, 通过不断的积累实现公司的可持续发展和长远的布局, 以回馈股东的支持和信赖。感谢您的关注。

问题 8: 半年报业绩预告会有吗?

答: 如公司 4/28 交流电话会议交流上所说明的, 公司将近 60% 产能在华东实现, 客观来讲目前存在一些不确定因素; 微观来讲我们也是困难重重, 但我们也得到了很多支持和帮助。如果过于乐观、过早去预估我们的表现, 本质上是一种不负责任的行为。因此, 虽然现阶段整体经营状况还是受控, 但我们希望能在更可控的情况下给大家一个负责任的预期。感谢您的关注!

问题 9: 王董: 2022 年苹果对我们业绩影响大吗?

答: 您好, 基于契约精神, 我们不方便回答关于客户的问题。谢谢!

问题 10: 公司是否再激光雷达有深度布局是否有整车一体铸造规划?

答: 公司在声、光、电相关精密模块件的实现能力较强, 也能助力激光雷达模块的实现, 目前没有考虑整车一体铸造的工艺。谢谢!

问题 11: 请问公司毛利润下降的原因是上下游挤压, 还是行业竞争大, 或是内部管理问题导致成本提升?

答: 2021 年海内外疫情的不断反复导致产业上游供应链出现停工和物流通道阻断现象, 全球“缺芯少料”、大宗原材料价格和物流运输成本单边上扬, 部分新产品量产落地与出货时间出现不同程度递延。除大环境外, 部分新产品/新业务在高速成长下的学习曲线及部分老产品的正常周期属性也给公司财务指针带来一定影响。立铠精密业务规模于报告期内呈现高速增长, 但因主要显示结构模块产品的前期开发和自动化优化资源投入较大, 且该产品成本结构中的物料占比较高, 较大程度影响了立铠精密的整体产品利润率, 也对立讯精密合并报表利润率造成了一定影响, 感谢您的关注。

问题 12: 二季度的业绩是不是要亏损了, 还有增持的结果怎么样了?

答: 您好, 客观来讲目前存在一些不确定因素; 现阶段整体经营状况如预期, 但我们希望能在更可控的情况下给大家一个负责任的预期。增持相关进展情况请留意公司公告, 感谢您的关注。

问题 13: 公司利润增长点有哪些?

答: 公司利润增长点, 未来 5 年消费电子的比重还是比较大, 后面通讯、汽车等产业也随着前期的布局会有较好的贡献, 立讯一直注重中长期的规划。谢谢!

问题 14: 请问贵司在 VRAR 有什么布局吗?

答: 如年度报告中说明的, 公司不会缺席优秀产品的市场, 包括 VRAR 产品。谢谢!

问题 15: 公司股票一直在跌, 如何提升投资者信心? 有啥具体计划么?

答: 公司 2021 年度与 2022 一季报的相关业绩讯息均已公告披露, 也如管理层所预期。股价市值走势短期受多种因素的影响, 相信长期表现还是会回归基本面与公司业绩紧密关联; 公司也会坚持做好短、中、长期的战略规划, 同时持续提升竞争力, 不断优化经营管理水平。谢谢您的关注!

问题 16: 汇聚科技和立讯精密是什么关系?

答: 立讯精密之全资子公司 LUXSHARE PRECISION 已收购汇聚科技约 70.95% 股份, 详细信息可参看公司公告, 谢谢。

问题 17: 为什么你们的经营还不如歌尔集团, 难道管理层不行吗?

答: 您好, 在去年国内外各种极端环境挑战下, 立讯团队已交出优于行业的获利成绩, 今年一季度成绩更加能证明。请理解。另外, 立讯是为数不多的有中长期发展规划的企业, 这点我们很自信也一直坚持, 否则难有今天的平台。谢谢您的关注!

问题 18: 王总公司为什么要收购汇聚科技? 是不是有下一步的布局?

答: 汇聚的产业平台上, 市场、客户同立讯有互补性, 同时, 未来新产业的规划汇聚平台也能助力。谢谢!

问题 19: 上海个别厂因疫情影响是否有应对方案?

答: 目前企业很难有好的方案。谢谢!

问题 20: 请问公司毛利率不断下降负债率提升增收不增利是行业竞争加剧还是其他原因?

答: 2021 年海内外疫情的不断反复导致产业上游供应链出现停工和物流通道阻断现象, 全球“缺芯少料”、大宗原材料价格和物流运输成本单边上扬, 部分新产品量产落地与出货时间出现不同程度递延。除大环境外, 部分新产品/新业务在高速成长下的学习曲线及部分老产品的正常周期属性也对公司财务指针带来一定影响。2021 年来, 因应客户未来几年对手机精密显示结构模块产品的较大需求, 立铠精密业务规模于报告期内呈现高速增长, 但因在手机精密显示结构模块产品的前期开发和自动化优化资源投入较大, 且该产品成本结构中的物料占比较高, 较大程度影响了立铠精密的整体产品利润率, 也对立讯精密合并报表利润率造成了一定影响, 谢谢您的关注。

问题 21: 王总, 请问立讯在汽车上的布局是为整车代工做铺垫? 还是要立志做中国的 Tier1?

答：长期看，立讯着重汽车 Tier1 的市场，中期看，为客户共同造车也是好的赛道，且也有利于立讯 Tier1 的发展。谢谢！

问题 22：王总，越南那边情况如何，影响大吗？此外，想了解一下咱们参与 vr 和车这两块计划和力度如何？和奇瑞的合作进展程度如何？

答：越南工厂目前除受国内出口物料运输影响外，其他都正常运作。消费电子未来的市场，一如既往，立讯不会缺席。汽车产业我们着重 Tier1，借力品牌车和共同造车的平台，抓住行业窗口期。谢谢！

问题 23：目前有代工手机的业务吗？目前的量是多少？

答：在手机系统产品领域，公司是与大股东合资公司立臻进行布局，相关进展非常顺利。谢谢您的关注！

问题 24：今年上半年预计营收能增长多少？

答：客观来讲目前存在一些不确定因素；微观来讲我们也是困难重重，但我们也得到了很多支持和帮助。如果过于乐观、过早去预估我们的表现，本质上是一种不负责任的行为。因此，虽然现阶段整体经营状况还是受控，但我们希望能在更可控的情况下给大家一个负责任的预期。感谢您的关注！

问题 25：与工业富联相比，公司有哪些优势？

答：对工业富联的现况了解不多，但作为培养了很多中国电子制造产业人才的黄埔军校，其企业运作体系是很多企业要学习的，也包括立讯。同时，工业富联在母公司台湾鸿海的平台共享下，有着全球最优质的客户群。我们要心存敬意，积极进取。谢谢！

问题 26：2021 年经营规模大幅度增长而利润却同比下降，请问 2022 年能做到经营增加利润也能增长吗？

答：请参考年报和投资人交流的信披，此点有详细说明。我们重视企业成长的质，而量的增长有时会综合考虑其他如 ROE 等财务指标，非单纯看利润率。谢谢！

问题 27：你好！截止目前立讯有多少股东，其中机构户数是多少？

答：您好！截至 2022 年 4 月 29 日，公司股东户数为 335,522 户。谢谢！

问题 28：股价大幅下跌，公司股东有没有考虑大幅增持股票的想法维稳股价。

答：公司于 2022 年 4 月 12 日披露了公司实际控制人之一、副董事长王来胜先生增持公司股份计划的公告，相关进展情况请留意公司公告，谢谢您的关注！

问题 29：请问公司怎么克服增收不增利的情况？

答：请参考公司年报和投资人交流的信披，此点有详细说明。我们重视企业成长的质，而量的增长有时会综合考虑其他如 ROE 等财务指标，非单纯看利润率。在去年国内外各种极端环境挑战下，立讯团队已交出优于行业的获利成绩，今年一季更加是。请理解。谢谢！

问题 30: 最近人民币贬值的厉害, 是否对你们业绩有重大影响?

答: 人民币贬值, 对公司的营收和毛利率是有一定的正向影响, 感谢您的关注。

问题 31: 王总, 越南那边情况如何, 影响大吗? 此外, 想了解一下咱们参与 vr 和车这两块计划和力度如何? 和奇瑞的合作进展程度如何?

答: 越南疫情今年 3 月中开始已不影响生产, 目前影响越南生产是国内物料陆运到越南受友谊关的出口限制, 虽然透过空运、海运、火车运输缓解一些, 但一定程度上仍然影响开工率和运输成本。如年报说明的, 我们不会缺席优秀的消费电子产品市场。汽车产业我们着重 Tier1 建设, 目前正常推进。谢谢!

问题 32: 公司能不能提炼些实质性利好公布出来。刺激下股价, 减小下股民损失。

答: 您好, 股价市值走势短期受多种因素的影响, 相信长期表现还是会回归基本面, 与公司业绩紧密关联。公司根据相关法律法规履行信息披露义务, 目前不存在应披露未披露的信息, 感谢您的关注!

问题 33: 请问按目前的股价去做定增, 是不是对现有股东会有所影响, 另公司有没有回购股份计划?

答: 我们会综合考虑, 目前公司的负债率不至于对定增发出时间有太大的压力, 股东利益我们理解的。谢谢!

问题 34: 关于成本, 今年大概是什么情况, 好转还是恶化?

答: 今年受疫情及地缘政策的影响, 营商环境非常困难, 这导致企业会增加一些成本, 但公司会通过内部精益运营, 把影响降至最低, 感谢您的关注。

问题 35: 请问这次立讯牵手奇瑞合作造车的客户确定了吗, 什么时候可以官宣?

答: 业务如预期进行, 我们只是投资人, 不是控股方, 相关讯息以奇瑞公告为准, 谢谢!

问题 36: 公司现在在半导体上有长远规划吗?

答: 短期内没有具体的计划可分享, 但长期发展, 这是立讯产业发展方向之一, 因为市场平台可共享, 立讯也具有优秀的产业落地团队。外延合作或收购的可能性大些。谢谢!

问题 37: 公司境外产能占比? 今年境外的生产是否顺利, 有没有受疫情影响, 有没有继续扩大境外投资的计划?

答: 公司境外产能大约占 1/4, 整体看是顺利的, 困难常常有, 需要继续学习继续成长。未来出口产品产能的确有外移的压力, 我们会努力发挥好。谢谢!

问题 38: 请问存货逐年升高是预测下游需求量会提升还是货品或原料的积压?

答：存货升高主要是业绩增加，以及为抗击风险增加策略备料。公司一向对库存管控良好，请参见公司的存货周转天数指标，也在合理范围之内，感谢您的关注。

问题 39：我已经持立讯股票近 1 年半左右时间，被套很深！有段相当一段时间非常怀疑自己的投资初衷，希望能通过你们的努力，让我得到真正的价值投资！

答：公司十分重视中小股东权益。股价市值走势短期受多种因素的影响，相信长期表现还是会回归基本面与公司业绩紧密关联；公司也会坚持做好短、中、长期的战略规划，同时持续提升竞争力，不断优化经营管理水平，以优异的经营业绩回馈股东。感谢您的关注！

问题 40：王总请问 3 个问题，目前大宗商品原材料价格大幅上升，相比去年有所好转吗？2022 一季度业绩超市场预期，是否可能看待公司业绩拐点到了？目前人民币持续贬值，汇率方面公司有足够的应对规避措施吗？

答：您好！1、我们有涉及的大宗原料今年情况相对比去年要好些，这里仅针对公司所处行业；2、一直以来，立讯之所以能在不同产品线良好发展，是因为团队比较踏实勤奋，有使命必达的精神，影响我们预定业绩的，更多的大环境变化，一般情况下，我们是能如预期成长的；3、作为出口型企业，人民币贬值是有利的，但因为我们长期有对冲的操作，所以增益有限。谢谢！

问题 41：请问募集资金里面有补充流动资金，是公司在现金流方面紧缺吗？

答：补充流动资金，可满足公司日常生产经营的资金需求，缓解随着业务快速增长将带来的流动资金压力，为公司未来发展战略的顺利实施提供充足的资金保障，感谢您的关注。

问题 42：请问立讯的定增目前进展如何？另公司是否有收购其他上下游产业链公司的计划？谢谢。

答：定增工作顺利准备中；公司的成长过去、现在、将来都一样，内增同时不排除外延，有适合的目标可以带动我们在市场、客户、技术上的成长，我们会考虑的，下游可能性较小。谢谢！

问题 43：公司二季度的业绩是不是堪忧？

答：现阶段整体经营状况如预期，但我们希望能在更可控的情况下给大家一个负责任的预期，感谢您的关注。

问题 44：整车 ODM 业务进展如何，何时能实现大规模产能为客户提供服务，该业务目前是否已有客户提出合作意向？

答：投资奇瑞 ODM 业务进展优于预期，但汽车产业的业绩落地时间比消费电子时间要长很多，且我们也只是投资人，不是控股股东，我们更看重因此带来的 Tier1 机会。谢谢！

问题 45：请问立讯怎么看待新能源汽车市场的机会？主要发力的点在哪些地方？新能源市场的机会能否和立讯在消费电子市场的规模相当？谢

谢。

答：Smart EV 是中国汽车人百年不遇的机会，立讯要把握这一机会，做强做大汽车产业 Tier1 的板块，最好的窗口期也是未来 10 年左右。Tier1 我们的产品机会点由于时间关系，麻烦您参考一下年报说明，里面很详细（抱歉！因为在线还有很多问答要回复哈）；Tier1 给予立讯的机会，如果以 3 个 5 年看，的确不小于消费电子。谢谢！

问题 46：消费电子除了耳机还有存在新的产品创新吗？

答：消费电子不管是存量市场或增量市场的创新机会，公司均已做好布局准备，相关详细讯息可以参看公司年报“管理层讨论与分析”部分的内容。另外，我们深信持续的研发投入是我们掌握市场机会最重要的基础。最近三年，公司累计研发投入 167.63 亿元，其中 2021 年度为 66.42 亿元，截至 2021 年末，公司拥有有效专利 3090 件。谢谢！

问题 47：请问消费电子生产线如有外迁趋势，是否对未来业绩会产生冲击？

答：这个问题市场多年来一直在关注，随着国际大环境的变化，更加是立讯要重点准备的，目前我们已经有 1/4 产能为规避关税在国外生产，未来也不畏惧挑战。谢谢！

问题 48：公司目前在汽车产业链上布局进展如何？汽车类订单情况如何？

答：公司在汽车产业链的布局请参考我们年报中详细的说明。目前业务略超预期发挥，谢谢！

问题 49：面对歌尔股份在 VR/AR 的竞争，对方公司明确表示在这领域处于绝对优势，请问贵公司这块的布局如何，如何从歌尔股份手中夺取市场份额？目前歌尔大约 95% 的份额。

答：谢谢您提供的讯息！不可否认，产业布局有先后，但市场需求空间大。同时，立讯从不惧挑战，无论是技术还是商业环境，都是动态的。谢谢！

问题 50：今年是否考虑不分红，将这部分钱投入生产，减少定增金额，目前股价太低，对我这种高位 50 买入的人来说太不公平了，严重稀释。

答：公司已于 2022 年 4 月 28 日披露《关于 2021 年度利润分配预案的公告》，预案是根据相关规定及公司《未来三年（2020-2022）股东回报规划》制定，兼顾公司全体股东的整体利益和公司的可持续发展，谢谢。

问题 51：机构投资者大手笔抛售股份，导致股价暴跌，这是你们管理人员希望看到的吗？我等中小投资者只希望贵公司能实时合理回应市场关切，稳定机构投资者耐心持有你们公司，而不是肆意砸盘，对大家都好，请问有什么措施吗？

答：二级市场的短期股价影响因素众多，企业坚持长期发展的路线，踏踏实实经营，上市 11 年多来，对股东的回报大家是看得到的，请理解。谢谢！

问题 52：为何股价如此跌，贵司没有出来说着利好，比如有苹果的封

	<p>装业务等。歌尔跌了，人家董事长就比较紧张，就会有很多利好。希望效仿歌尔这些。</p> <p>答：您好，十分理解您的心情，我们都很努力拼业绩。对于与投资人交流，立讯非常负责任，您可以从年报的说明和投资人的交流信息披露中看出，立讯是踏实经营，诚实交流。利好利多利坏利空，不应该是选择性的交流分享，而是合规合法交流披露。我们一如既往，踏踏实实经营。谢谢！</p> <p>问题 53： 请问您对公司未来有没有市值破万亿的信心？</p> <p>答：我们对公司未来成为行业优秀的标竿充满信心！</p> <p>问题 54： 公司是否会担心被剔除出苹果供应链的风险？</p> <p>答：公司持续提升产品竞争力，不断优化经营管理水平，相信海内外知名合作伙伴亦是有目共睹。基于契约精神，我们不便对具体客户情况进行说明。企业时刻都要抱着如履薄冰、如临深渊的心态，永远要保持比自己昨天更好，比别人更好，有价值了，市场也自然不会抛弃你。谢谢！</p> <p>问题 55： 怎么实现公司稳定发展？</p> <p>答：我认为有以下几点：1、长期发展的规划；2、注重团队建设、3、强化技术壁垒；4、与时俱进的经营体制。谢谢！</p> <p>问题 56： 王董，您白手起家，把立讯干到这么大，请问您还有没有雄心和信念把立讯干到1万亿市值。</p> <p>答：我想企业之间比寿命更重要，有质有量的成长才是最健康的，不是单纯追求某个数字，我们有信心成为行业的标竿企业。谢谢您的鼓励！</p> <p>问题 57： 公司是否为客户提供芯片 Sip 服务，是否考虑扩大该项目的投资？</p> <p>答：公司目前 Sip 业务正常成长，但基本设备投资较大，我们会选择性发展业务，优化投资收益。谢谢！</p> <p>问题 58： 苹果车是由鸿海代工，对于你们是不是一个很大的损失，为什么不早一点去争取一下呢，感觉你们的业务能力总是后知后觉。</p> <p>答：具体客户的情况我们不作评论。至于“感觉你们的业务能力总是后知后觉”，或许有个别产品存在这种不足，但立讯是为数不多的有中长期发展规划的企业，这点我们很自信也一直坚持，否则难有今天的平台。谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 5 月 6 日