

证券代码：002587

证券简称：奥拓电子

深圳市奥拓电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-003

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input 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	长江证券：傅永贵；源鑫资管：吴德雄； 广东广播电台：潘晓霞、关珊、黎晓婷；民众证券：许清衍； 山天智慧投资：朱昊；吉祥普惠投资：易峰； 沁昇投资：姚勇； 以及其他投资者共计近 40 位。
时间	2018 年 8 月 17 日 14：00
地点	公司总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书孔德建
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先，广东广播电台黎晓婷女士对于本次“走进上市公司——大湾区科技创新深圳行”活动及来访人员进行了逐一介绍。</p> <p>孔德建先生对公司业务发展及各项工作开展主要情况进行了简要介绍，之后对 2018 年半年度业绩进行回顾。2018 年上半年度，公司营业收入达到 7.92 亿元，同比增长了 77.92%；净利润达到了 8312.67 万元，同比增长了 36.10%；其中，金融科技业务同比增长了 157.77%；截至 7 月 15 日，</p>

公司在手订单约 10 亿元；预计，公司三季度利润将增长 32%-72%，达到 1.15 亿元-1.50 亿元。奥拓电子上市 7 年来，每年都进行分红，已累计分红 2.15 亿元。

最后，孔总现场与投资者进行了互动交流。

回答主要问题纪要如下：

1、公司景观亮化业务增长很快，应收账款这方面是如何管理的？是否具有融资需求，是怎么解决的？

总体来讲，公司整体营收相比同期有了很大的增长，应收账款随着营业收入增长而增加。公司严控应收账款的增长，针对应收账款公司采取措施，主要有以下几方面：一方面对现有的景观亮化工程项目进行资金测算，提高资金周转率；另一方面，在项目客户及地域选择上，公司项目主要为政府类项目，客户信誉度高，地域上公司一般选择资金较为雄厚的城市；同时公司也会成立应收账款小组，针对个别应收账款比较长的进行专项跟进，保障应收账款的及时回款。今年上半年经营性现金流得到较大改善。

随着公司未来业务体量的增长，会对资金需求越来越高，公司已经做好了规划，包括通过银行授信贷款等方式满足公司资金需求。

2、公司的核心竞争力主要体现在哪些方面？

(1) 行业领先的研发能力

25 年来，公司聚焦于为高端客户提供技术领先及创新的 LED 应用、金融科技及体育服务解决方案，组建了一支以技术创新为先导，实施技术领先型全球化发展战略的核心研发团队，并通过内生外延双轮驱动的模式不断吸纳优秀技术团队和领先技术，始终坚持自主开发、自主创新的研发道路。

(2) 持续提升的品牌影响力

公司一直专注为国内外高端市场和客户提供优质的产品及服务，坚持以自主品牌进行全球的拓展及运营，通过技术创新和优质服务不断满足高端市场的客户需求，提升产品附加值，从而提高公司盈利能力。

(3) 高效的运营管理体系

公司努力提升集团信息化管理能力，ERP 系统第一期项目已正式落地，构建了集团业务及财务一体的信息化平台，大幅提升公司的工作效率。同时，公司进一步加强内部资源整合能力，通过业务整合及相互协同，实现公司各业务板块的战略协同及文化融合。

(4) 全面的营销服务网络

公司持续打造海外市场本地化营销网络，招揽优秀营销服务人才，经过多年积累，已拥有日本、美国、英国、德国、香港等多个地区子公司、办事处等营销服务网络。同时，公司在国内拥有 88 个销售办事处及售后服务网点，为全国各地客户提供了最优质的产品及服务。

(5) 人才高地战略

公司以“让人们的生活更亮丽、更便捷”为企业愿景，努力塑造及完善公司的企业文化，通过企业文化的宣贯及融合，培养一批优秀的“奥拓人”。

3、公司业务涵盖 LED 应用、金融科技及体育业务多方面，如何合理分配公司资源？

目前公司收入占比主要来自于 LED 应用（LED 显示、智能景观亮化）和金融科技，围绕这些业务，加大投入，以期

获得更大的增长。在金融科技方面，公司围绕年初制定的目标，集中精力在智慧银行改造及智能服务型机器人两个业务领域，进行技术储备，目前已初步实现了银行智能服务型机器人的集成运用，公司拥有自主知识产权的智能服务型机器人已获得产品认证证书，已在中国银行上海分行、工商银行海南分行、农业银行武汉分行、北京移动等客户进行试用，并且参与了建设银行智能服务型机器人测试项目。公司将根据银行客户的需求不断对智能服务型机器人进行升级改造，适时推出下一代产品，为银行客户提供更好地智能化服务。

4、金融科技业务的优势体现在哪些方面？

发展金融科技业务的优势主要体现公司和银行 25 年的合作，公司对于银行需求的深刻把握，在银行需求应用场景的开发、软件集成、大数据的应用等方面，为银行客户提供更好的智能化的系统产品和服务。

5、区块链业务在公司内部的一个定位及作用，未来准备怎么发展这一块？

公司金融科技板块子公司上海翰明 2017 年已申请国家版权局《基于区块链技术的电子对账系统软件 V1.0》著作权证书，此外还与毕马威企业咨询（中国）有限公司积极推进区块链技术在传统金融产品中应用探索和研究，共同与台州银行三方进行区块链技术研发，将区块链技术应用于银行和企业客户的账务核对业务中，并探索在其他业务场景的应用可行性，积极推进区块链技术在传统金融产品中应用探索和研究，提升金融科技的新技术研发及应用能力。

6、公司 LED 显示业务发展从高端向中端渗透，为什么转变战略？对毛利率、盈利增长有何影响？

公司 LED 显示业务一直定位于高端市场，且回款及现金流较好。此前公司以生产定制化的出口产品为主，近几年改变思路开始加大开拓国内市场，向中端市场发展，生产较为标准化的产品。LED 高端屏幕产品与中端屏幕产品的生产线基本相同，因此公司未来中高端产品的占比取决于销售结构，未来公司将借助中间商等方式进行销售，通过原料“本土化”“、销售”多样化“以及加大国内市场的开拓，实现 LED 显示业务规模的扩大。

为了提升业务规模，公司 LED 显示业务由高端向中端渗透，毛利率会有所下降，公司会通过研发、采购、生产、销售等方面的提升，保持一个较为合理的毛利率。

7、公司未来体育新业务的应用场景是怎么样？

国内体育市场容量从数据上看，未来是一个几万亿级的大市场，在新体育业务这块，有着很广阔的发展空间。目前，公司体育新业务重点放在体育场馆改造等领域，公司新研发的大众体育场馆 O2O 运营平台已在深圳、广州、上海、成都、武汉等城市落地。截至目前，已签约场地数量突破 1700 片，投放设备数量超过 1000 台，用户总交互量超过 337 万次，市场占有率不断提升。

8、为什么要发展金融科技业务？未来的拓展方向是怎样的？

公司有一大块业务是金融电子，公司成立之初就是做这块的业务，包括银行外汇显示屏，银行成了公司的主要客户，公司对银行的发展有深刻的认识。金融电子里面有一个智能排队（客户分流）服务系统，公司在其中占了相当一部分市场份额。近几年互联网金融冲击太大，银行服务网点要转型

	<p>为营销型、智能型网点，这就是智慧银行的来源。公司推出的智能机器人，主要是营业厅智能服务型机器人。目前已初步实现了银行智能服务型机器人的集成运用，公司拥有自主知识产权的智能服务型机器人已获得产品认证证书。智能服务机器人已经进入了中行、农行、工行等大银行进行试用，并且参与了建设银行智能服务型机器人测试项目。</p> <p>奥拓电子更贴近银行，了解银行的需求。目前客户分流服务系统市场占有率有六万台，市场占有率非常大，有先发优势。公司将根据银行客户的需求不断对智能服务型机器人进行升级改造，适时推出下一代产品，为银行客户提供更好地智能化服务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年8月17日