

证券代码：002632

证券简称：道明光学

道明光学股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2018-9-5

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及 人员姓名	南京证券股份有限公司 高级研究员 汪奇锋； 上海综艺控股有限公司 高级研究员 郭颂； 雪松控股集团上海资产管理有限公司 行业研究员 林锦彬； 农银汇理基金管理有限公司 研究员 李航； 泰然天合基金管理有限公司 高级投资经理 唐署程； 上海联创永泉资产管理有限公司 基金经理 杨琪； 海通证券股份有限工公司 研究员 杨帅
时 间	2018年9月4日
地 点	上海
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：尤敏卫
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司棱镜膜分析 答：棱镜型反光膜2018年上半年产能利用率有所提升，平均销售价格从2017年的68元/平方米下降到今年上半年的57元/平方米，主要原因是为了加快微棱镜反光膜的销售推进，公司2018年加大微棱镜型车身贴生产销售，该产品生产效率高，但销售单价较原先公路标牌用棱镜膜单价相差较大，所以拉低了整体微棱镜型反光膜的售价，但上半年高速公路用膜价格

仍然处于较高的水平。2018年上半年棱镜型反光膜实现销售数量136.45万平方米，实现销售收入7,728.53万元。公司目前比3M公司产品便宜约15%-20%，形成了公司微棱镜型的主要优势；同时，3M公司是国际膜领域巨头，具有较高的知名度，但其微棱镜膜产品是在国外生产，然后在国内的分切工厂进行裁切后，通过经销商面向全国销售。而公司地处国内，能够与下游客户直接沟通，可针对客户需求进行快速改进，服务优势明显。随着产品不断地推广，公司知名度的提升，微棱镜膜有望业绩加速释放。

二、车牌膜介绍

答：车牌膜经过几年储备品质稳定性等方面取得较大进展，与多个省份车管系统达成合作，增加市场份额。2018年公司与其他企业共同中标广东省车牌半成品1亿，新能源车牌半成品及烫印膜一千多万；以单价中标浙江省新能源车牌半成品；山东机动车号牌车牌膜1500多万/年，共两年。2018年上半年车牌膜及车牌半成品分别实现销售收入4000多万，毛利较高。目前，公司车牌膜在国内市场份额约占20%，未来主要抢占剩余市场；同时，部分省份车管系统开始市场化采购车牌半成品，公司抓住市场契机成为多个省份车牌膜及车牌半成品供应商，迅速提升销售规模；同时，未来每年新增约3000万辆车，需要3000万副车牌，每平方车牌膜可用5-6副车牌，未来每年预计新增600万平的市场，且随着更多省份车管所系统开始采取车牌半成品招标，公司也从车牌膜供应商向车牌半成品供应商转变，整体车牌膜及半成品市场规模将呈现大幅度增长，公司也力争获取更高的市场份额，巩固公司目前在国内的竞争优势。

三、服装类分析

答：公司反光布上半年实现营收68,153,105.16元，较同期增长11.24%，反光服装实现营收43,870,609.98元，较上年同期增长37.47%。未能呈现大幅增长的主要原因系2018年商用车汽车行情走低，下游需求减少；以及新政的执行力度不足；同时，公司在缙云等周边城市进行扩产建设造成一定影响导致公司反光服装市场未能达预期目标。但公司仍坚持现有反光服装的战略目标，主要致力于推动车用反光背心所使用反光布的亮度及其他性能指标提升等级，更好的保护乘用人安全，反光服装也逐步实现产品升级换代，提升产品附加值。

四、华威业绩分析

答：华威新材料实现营业总收入141,626,020.03元，实现净利润为15,072,894.52元，较去年同期有所增长。其中主要产品增光膜实现营业收入101,230,312.14元，较去年同期增长26.44%，因增光膜受近两年显示类光学膜行业竞争格局进一步加剧导致行业利润空间有所压缩，平均销售单价有所下降导致销售未达预期。此外，华威量子点膜引进目前最先进的Nanosys 2.5代线，国内目前只有少量公司有生产能力生产量子点膜，华威的量子点膜项目基本建设完成，设备调试完成，已经开始试生产，预计下半年将开始规模化销售。

五、铝塑膜业绩分析

答：2018年上半年，铝塑膜实现销售数量114.34万平方米，实现销售收入1759.90万元。截止目前公司已获得超过五十家3C锂电池企业订单，但单个厂家订单量不大，月总销售量逐步提升到30-40万平方米/月。动力类在上半年有贡献极小部分业绩，前期检测的大厂家已有开始小批量供货使用，其余也有一些小厂家及助动车、储能车客户采购使用动力类膜，但目前使用量不大，但对公司产品品质得到了高度认可。预计上半年还在检测阶段的厂家将在下半年逐步转为订单。

六、公司投资黑钻科技的主要目的

答：黑钻科技在非洲市场开拓多年，积累了一定规模的客户、公共关系资源，在尼日利亚交通信息化领域保持一定的先发竞争优势，随着网络普及率不断的提高，非洲互联网移动支付会成为一个趋势，公司本次增资黑钻科技主要用于软件开发，进一步完善会员卡系统、Efulpay第三方支付软件以及加油卡、福彩业务、网上订票等系统的完善和开发。同时，公司将通过对黑钻科技的战略投资充分利用其在尼日利亚及其他非洲国家积累的丰富的客户资源，开展公司反光材料等交通领域业务在尼日利亚及非洲的业务布局，提高海外市场份额。

此外，公司将借此机会逐步加大对非洲及其他“一带一路”参与方为核心的新兴市场的探索和参与，在保障公司经济效益和股东利益的前提下，在公司已有业务网络的基础上积极响应国家“一带一路”战略，强化在“一带一路”相关国家道路安全领域的市场拓展，与公司已经布局的巴西、韩

	<p>国、印度子公司一起构建全球化的业务营销网络，为公司的国际化发展增加新的动力。</p> <p>七、三季度的业绩预计</p> <p>答：公司2018年1-9月业绩同比增长90%-140%。主要系一是公司不断拓展车牌膜、车牌半成品等市场提升产品附加值；二是微棱镜型反光膜产品市场不断扩张，加快进口替代的步伐，产品销售额有较大幅度增长，提升了公司整体毛利水平；三、公司反光布反光服装政策推动，市场需求增加刺激销售；四是华威新材料纳入合并范围，增加了业绩。</p> <p>注：接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年9月5日