



丘鈦科技（集團）有限公司

Q Technology (Group) Company Limited

Stock Code 股份代號: 1478



2018年中期业绩
非交易路演推介会

免责声明

本推介由丘钛科技（集团）有限公司（“本公司”）编备，只作企业通讯及一般参考之用。本公司无意在任何司法管辖区使用本推介作为出售或招揽他人购买本公司任何证券的要约，或用作投资公司证券的决定基础。未经咨询专业意见的情况下，不得使用或依赖此等全部数据。本推介纯属简报性质，并未完整地描述本公司、本公司业务、目前或过去的经营业绩或业务未来前景。

本公司不会为本推介发出任何明文或隐含的保证或声明。本公司特此强调，不会对任何人使用或依赖本推介任何数据（财务或其他数据）而做出的行为承担任何责任。

目 录

一、2018年中期业绩回顾

二、市场趋势分析

三、2018年下半年业务规划和展望

四、附录

财务摘要

摄像头模组
(销量 百万件)

2017 上半年

83.2

2018上半年

102.9
+23.6%

指纹识别模组
(销量 百万件)

2017 上半年

34.3

2018上半年

45.3
+31.9%

人民币 千元	上半年		同比变化 (YoY)	下半年	环比变化 (HoH)
	2018年	2017年		2017年	
总销量	148.1KK	117.5KK	+26.0%	135.7KK	+9.1%
收入	3,206,712	3,604,998	-11.0%	4,333,960	-26.0%
毛利	39,056	434,428	-91.0%	448,305	-91.3%
毛利率	1.2%	12.1%	-10.9百分点	10.3%	-9.1百分点
费用率	4.6%	5.0%	-0.4百分点	3.9%	+0.7百分点
净利润/亏损	-51,288	201,784	-125.4%	234,493	-121.9%
净利润率	-1.6%	5.6%	-7.2百分点	5.4%	-7.0百分点
基本每股收益/亏损	-4.6分	18.4分	-125.0%	21.4分	-121.5%
经营性现金流	-278,107	1,226,683	-122.7%	994,830	-128.0%
净资产回报率(ROE)	-2.5%	11.6%	-14.1百分点	10.9%	-13.4百分点

业务回顾

2018年上半年业务回顾

积极优化客户结构， 扩大销售规模，提升行业 供应地位

- 在优化客户结构和扩大销售规模上初见成效，与前四大品牌全面建立合作，前五大客户收入和销量占比更为均衡
- 与个别客户合作时间尚短，通过销售低像素摄像头模组以提升认可度，短暂影响了摄像头模组产品结构的改善速度

行业性产品规格提升处于 过渡期，蕴酿下一波 规格提升

- 摄像头方面，中低端双摄模组拆分采购的趋势明显，而3D模组和三摄模组等需要时间普及
- 指纹识别方面，传统电容式模组处于成熟期，价格下行较快，屏下指纹模组刚上市，对盈利贡献有限

产业链垂直整合初见成效 技术合作不断深化

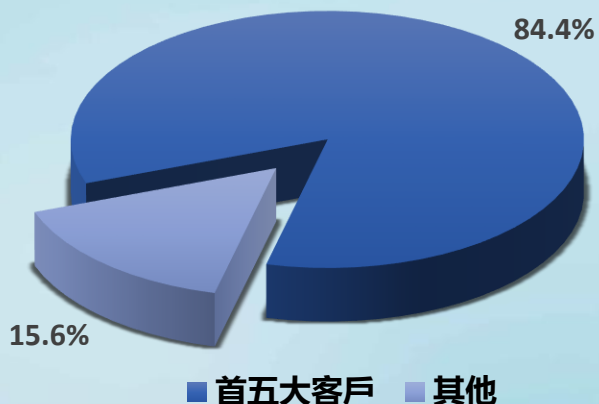
- 本公司于新钜科技(3630.TW)的投资初见成效，该公司于本年5月起的营收同比快速增长，双方于屏下指纹、3D结构光模组，3D ToF模组和手机模组方面均有深入合作，亦帮助新钜的市场拓展
- 镜头采购渠道更为多元，帮助成本优化和保障交付

专注技术开发， 提升长期核心竞争力

- 第二代光学式屏下指纹模组和3D结构光模组等新技术进展顺利，顺利获得关键客户认证，下半年有望全面进入大规模量产销售
- 继续专注提升三摄、多摄、ToF模组、潜望式模组和汽车模组等新产品的设计和自动化制造能力

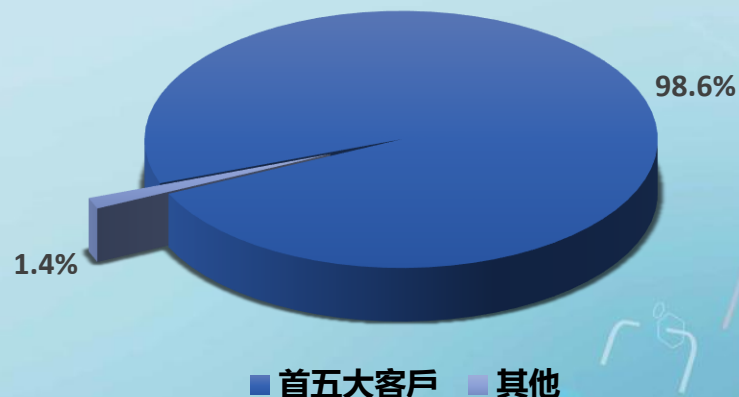
2018上半年核心客户群

2018上半年摄像头模组五大客户



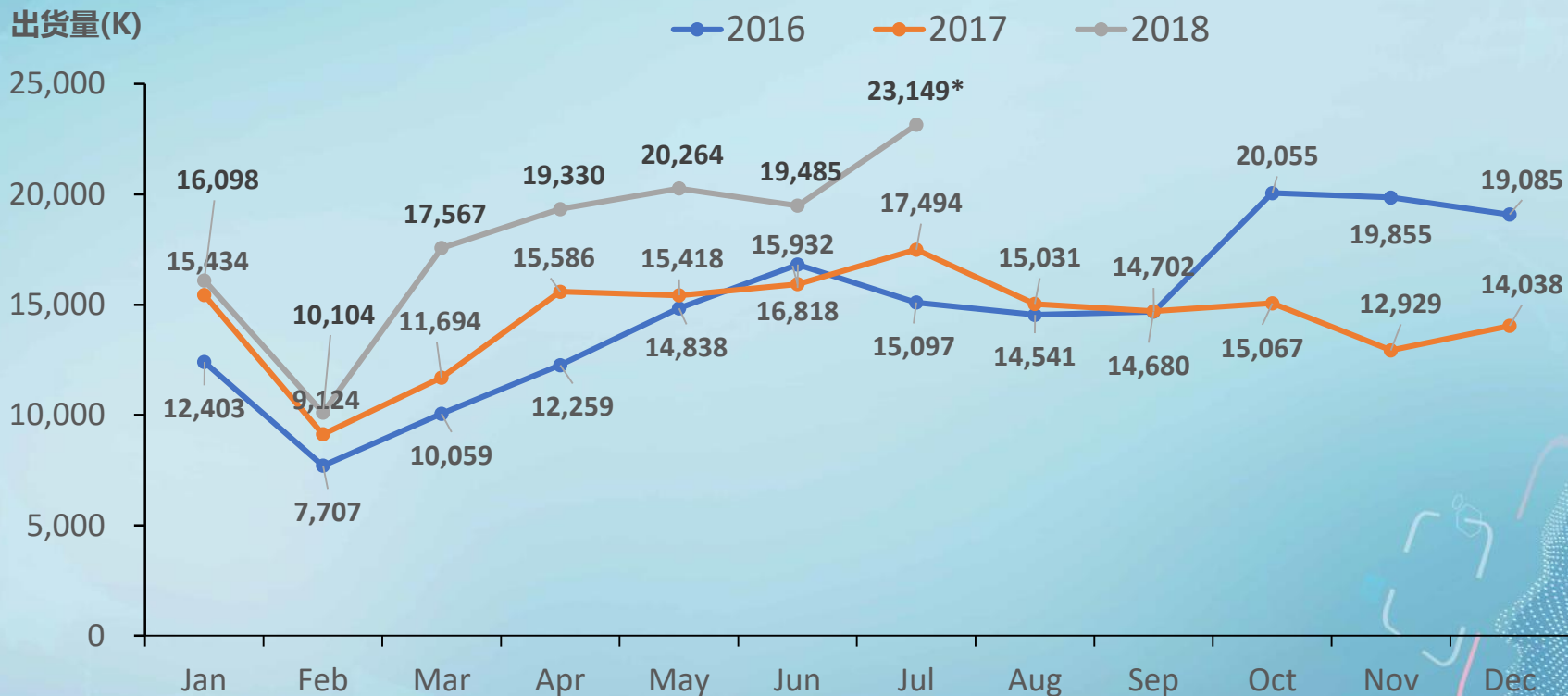
按销量首五大客户依次为vivo, 小米, 华为, OPPO, 华勤

2018上半年指纹识别模组五大客户



按销量首五大客户依次为华为, 小米、vivo, OPPO, 华勤

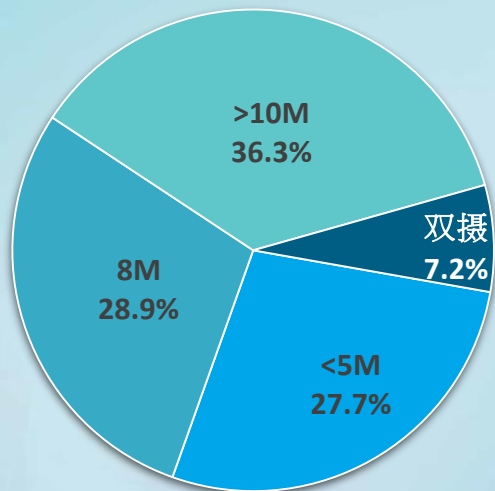
摄像头模组出货量于上半年稳步提升



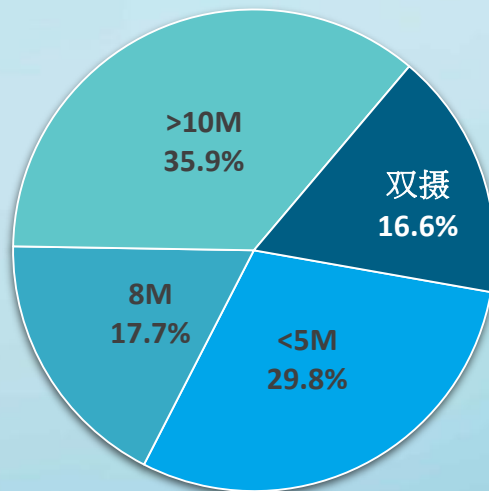
*2018年7月数据未经独立核数师及/或审计委员会审阅或审核，仍有可能发生调整，为于联交所自愿公告所刊登之数字

摄像头模组产品结构优化未如预期(按销量)

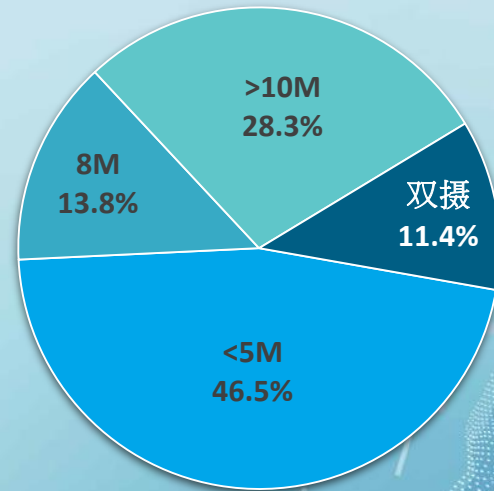
1H 2017



2H 2017



1H 2018



摄像头模组销售单价明显下降

出货量(K)

平均单价 (人民币元)



指纹识别模组销量持续快速增长

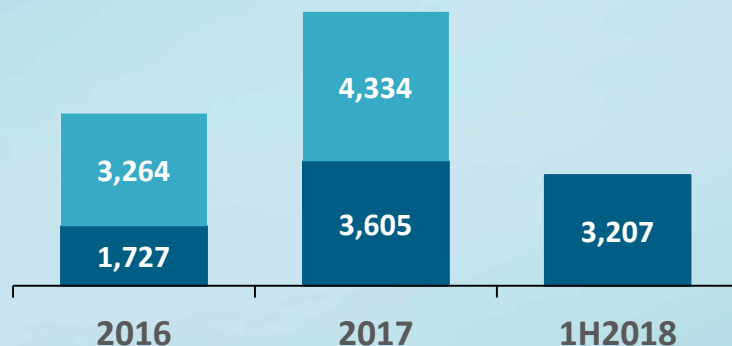


*2018年7月数据未经独立核数师及/或审计委员会审阅或审核，仍有可能发生调整，为于联交所自愿公告所刊登之数字

主要财务指标

销售收入

(百万人民币)

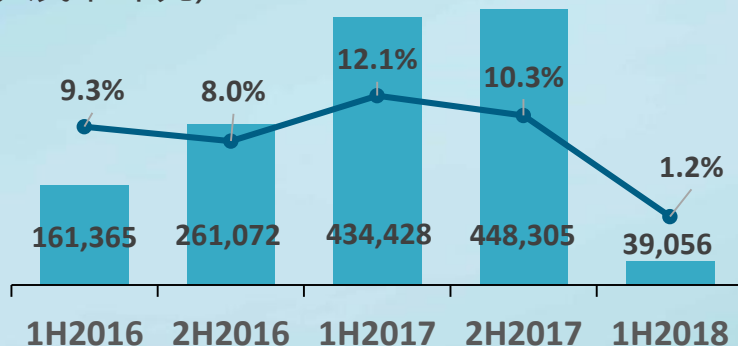


- ◆ 销售收入同比下跌11.0%，主要因为综合产品平均销售单价下降约29.6%至人民币约21.6元，产品单价下跌的原因主要有：
 - 进取的价格竞争策略：由于市场竞争加剧及为了进一步优化客户结构、产品结构和扩大销售规模，本集团阶段性地采取了进取的价格竞争策略；
 - 产品结构优化未如预期：产品规格升级处于过渡性周期，旧产品降价幅度较大，而新产品于本期间未获大量采用，或是虽采用但处于初始阶段；
 - 个别客户合作的初始阶段：与个别客户在摄像头模组方面的合作时间较短，需要通过向其销售低像素摄像头模组来提升认可度，影响了摄像头模组产品结构的改善速度；
 - 指纹识别模组单价下跌明显：价格较低的涂层式指纹识别模组于指纹识别模组产品销售中的占比进一步提升，而光学式屏下指纹识别模组于本期间尚未进入大批量生产销售阶段

主要财务指标

毛利和毛利率

(人民币 千元)



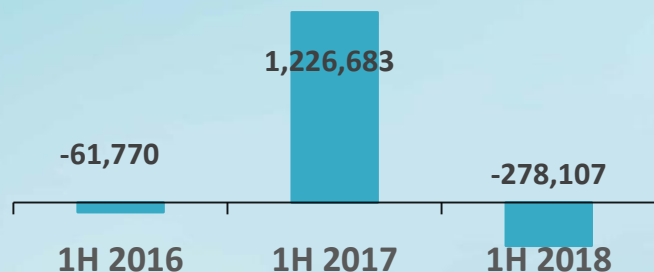
◆ 毛利率同比下跌10.9个百分点至1.2%，主要因为：

- 产品结构因素：本期间摄像头模组和指纹识别模组的产品升级处于过渡性周期，低毛利率的产品占比提升，而10M像素及以上的单摄模组、双摄像头模组占比都未如预期；
- 价格竞争因素：为建立长远客户战略关系和扩大产品销售规模以提升市场份额，在市场竞争的行业环境下，本集团阶段性地采取了进取的价格竞争策略；
- 本集团摄像头模组及指纹识别模组的产能较同期大幅增长，但受客户合作阶段、客户项目周期及个别主要生产物料出现阶段性短缺等多方因素影响，产能稼动率未达预期及综合产品平均销售单价下跌导致产品综合折旧成本占比提高，产能稼动率未达预期也令得其他相关成本上升；
- 汇率因素：人民币兑美元汇率之中间价于本期间内下跌约1.3%，尤其于备料生产高峰期的五、六月份突然大幅下跌，而本集团相当部分原材料以美元采购结算，但销售收入则大部分以人民币结算，令得以美元计价的生产物料成本上升

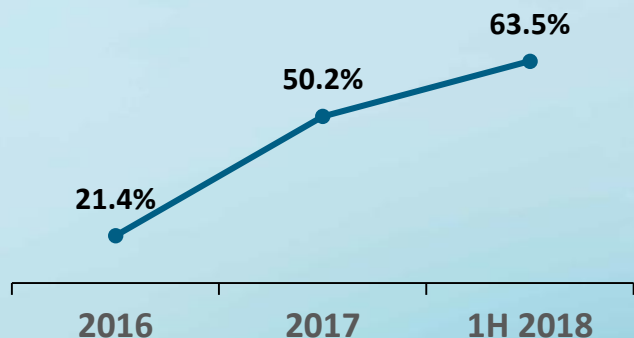
主要财务指标

经营活动所产生现金净额

(人民币 千元)



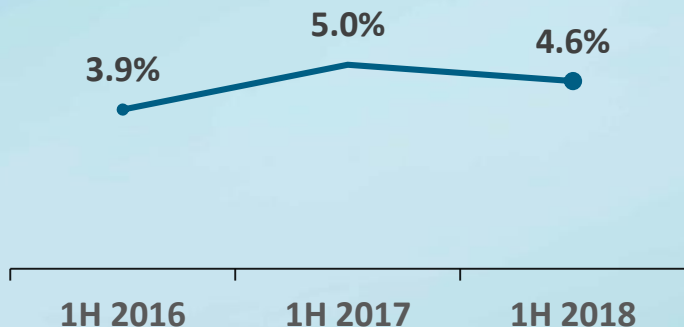
资本负债比率



- ◆ 2018年上半年经营活动现金流净流出人民币2.78亿，主要因为：
 - 本期间的毛利率同比下降
 - 本期间应收账款及应收票据的综合周转天数由去年同期的111天，延长9天至120天
 - 半年结算的时点因素
- ◆ 资本负债比率从去年底的50.2%，上升至今年上半年的63.5%，主要因为本期间银行借款较去年底增加，以满足日常营运和产能扩大的资金需要。事实上，公司去年年末的银行借款余额约10.78亿，应付票据余额约7.7亿，两者合计约18.48亿，而上半年末的银行借款虽然增长到约12.98亿，但应付票据减少到约2.8亿，两者合计仅约15.78亿，较去年年末减少约2.7亿

主要财务指标

营运费用率

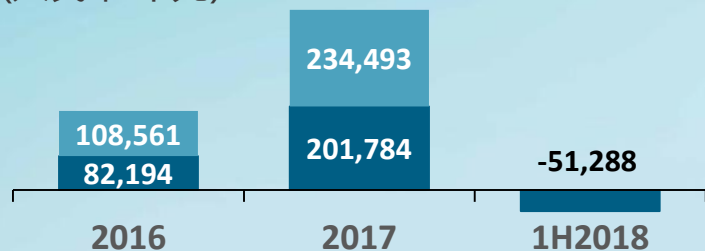


- ◆ 营运费用率约为4.6%，较去年同期下降0.4个百分点，主要因为：
 - 研发费用率约为3.1%，保持稳定
 - 去年同期确认了若干客户之减值亏损人民币26,913,000元，本期间则无作出该等拨备
 - 公司有信心继续保持一个合适的营运费用率

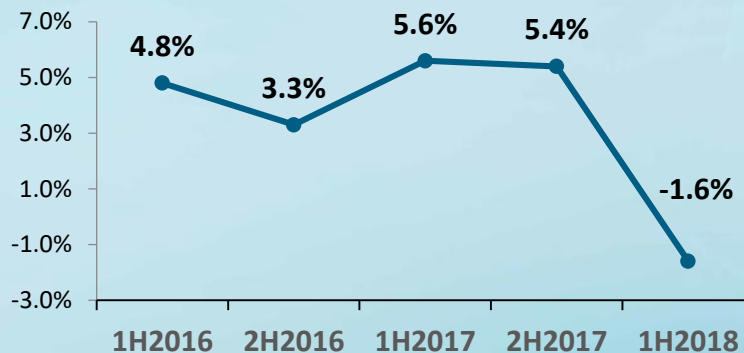
主要财务指标

净利润

(人民币 千元)



净利率

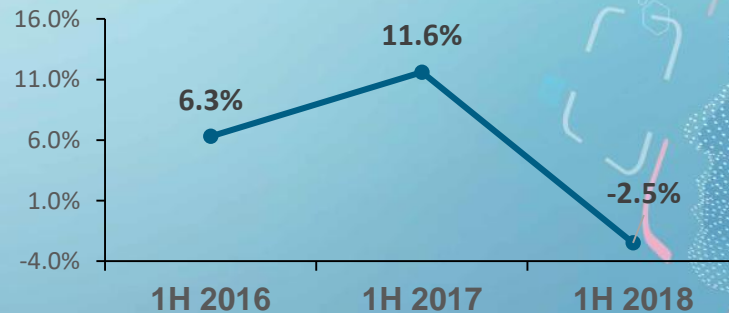


现金及现金等值物

(人民币 千元)



股本回报率



目 录

一、2018年中期业绩回顾

二、市场趋势分析

三、2018年下半年业务规划和展望

四、附录

手机品牌和CCM制造商行业集中度同步提升

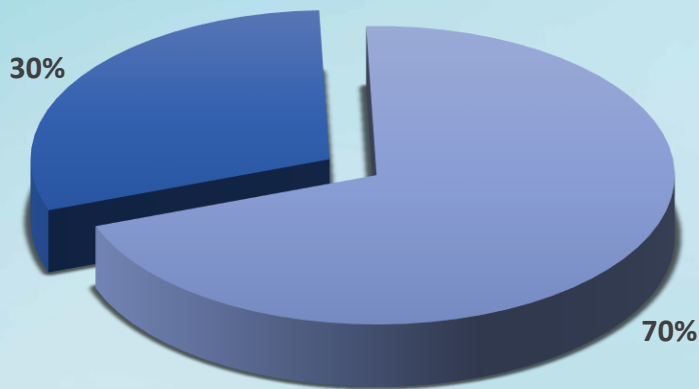


2017年第二季中国手机市场份额



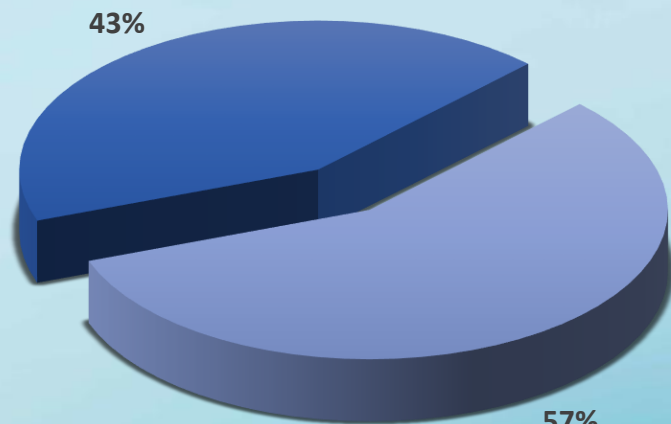
2018年第二季中国手机市场份额

手机品牌和CCM制造商行业集中度同步提升



■ 国内三大CCM制造商 ■ 其他

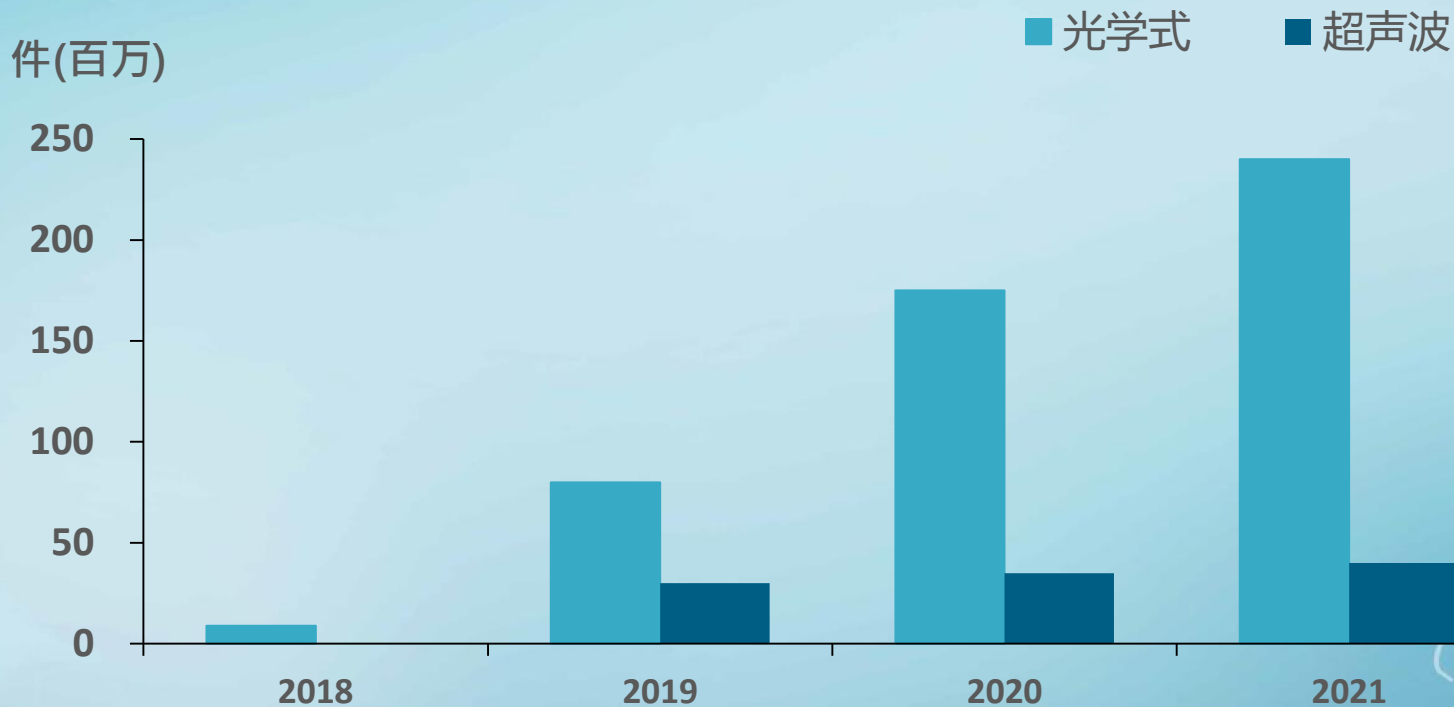
2017年上半年
国内三大CCM制造商全球市场份额



■ 国内三大CCM制造商 ■ 其他

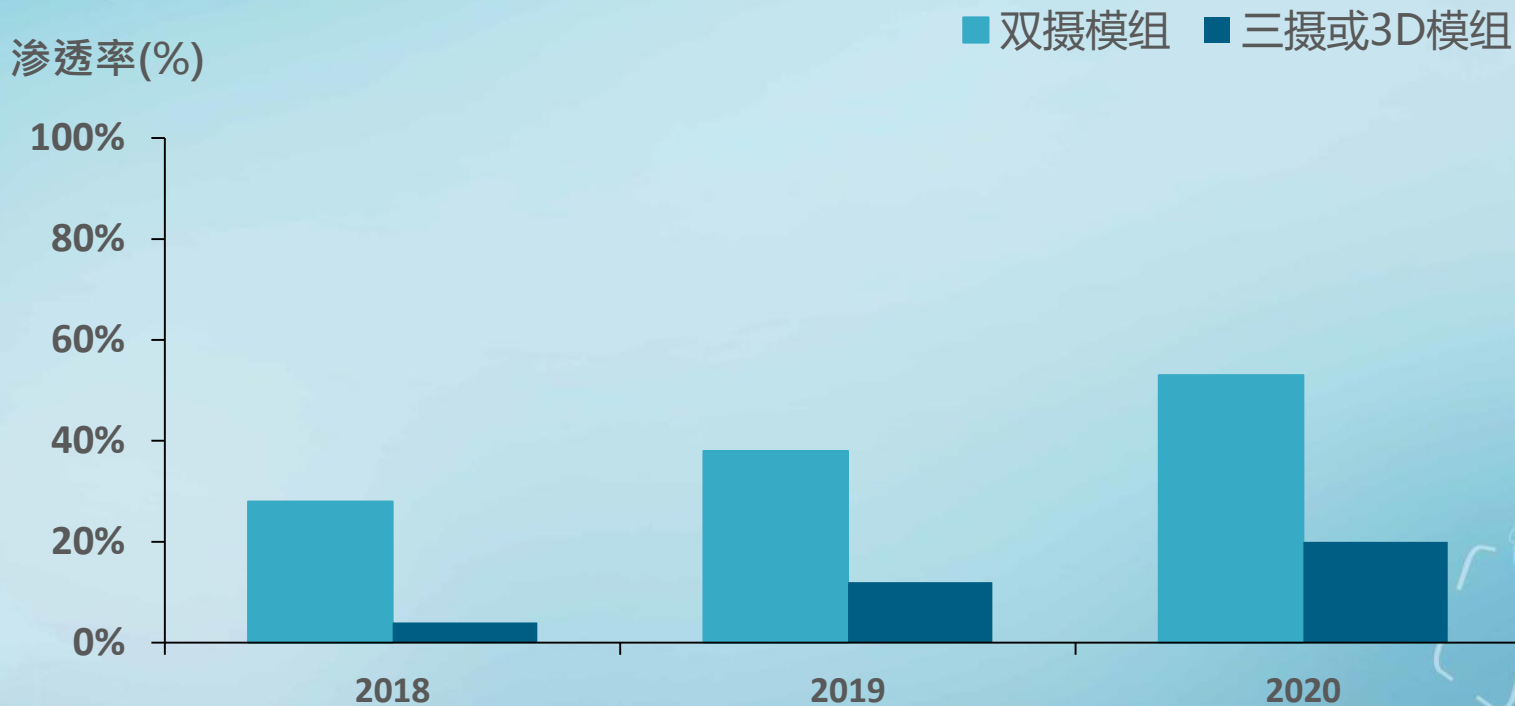
2018年上半年
国内三大CCM制造商全球市场份额

配合全面屏设计 屏下指纹识别模组成新焦点



数据来源于独立研究机构，本公司并未作核实，仅供参考

智能手机摄像头模组持续升级趋势未变



数据来源于独立研究机构，本公司并未作核实，仅供参考

目 录

一、2018年中期业绩回顾

二、市场趋势分析

三、2018年下半年业务规划和展望

四、附录

专注建设摄像头领域核心竞争力



新材料、新工艺、新技术体现技术竞争力

对标单反

通过三摄、潜望式模组对标实现单反的大光圈、光学变焦和高清摄像头功能；

车载摄像头模组

七月量产国内新锐汽车品牌车内监控和手势识别摄像头模组，往后全力争取国内一线品牌Tier 2供应商资格，通过ADAS、环视、车内监控等方案间接服务汽车品牌

领跑光学式屏下指纹模组

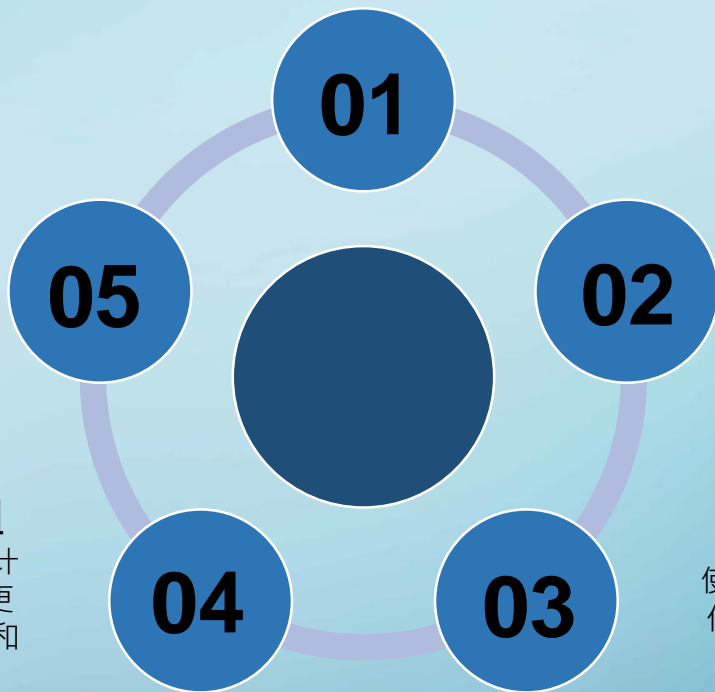
于第二代光学式屏下指纹模组有设计优势(已量产)，有望于下半年争取更多客户和项目，积极布局未来半屏和全屏指纹

3D模组技术

持续研发散斑单目结构光3D模组（已量产），双目3D结构光模组（样品）、ToF3D模组(样品)、SLAM

小型化技术

使用MOC、MOB和HOC工艺的小型化模组已于上半年量产，良率稳步提升，力争下半年进一步降低成本



垂直链条整合打造系统竞争优势

由于产品高端化和定制化，摄像头模组制造商的竞争将发展为整体战，能整合主要核心零部件资源如镜头、马达、柔性印刷电路板、连接器的公司将获得优势



成本优势

强化对核心零部件如镜头和马达的掌控，可加强研发的针对性，更有利于成本控制和改善生产流程



技术整合优势

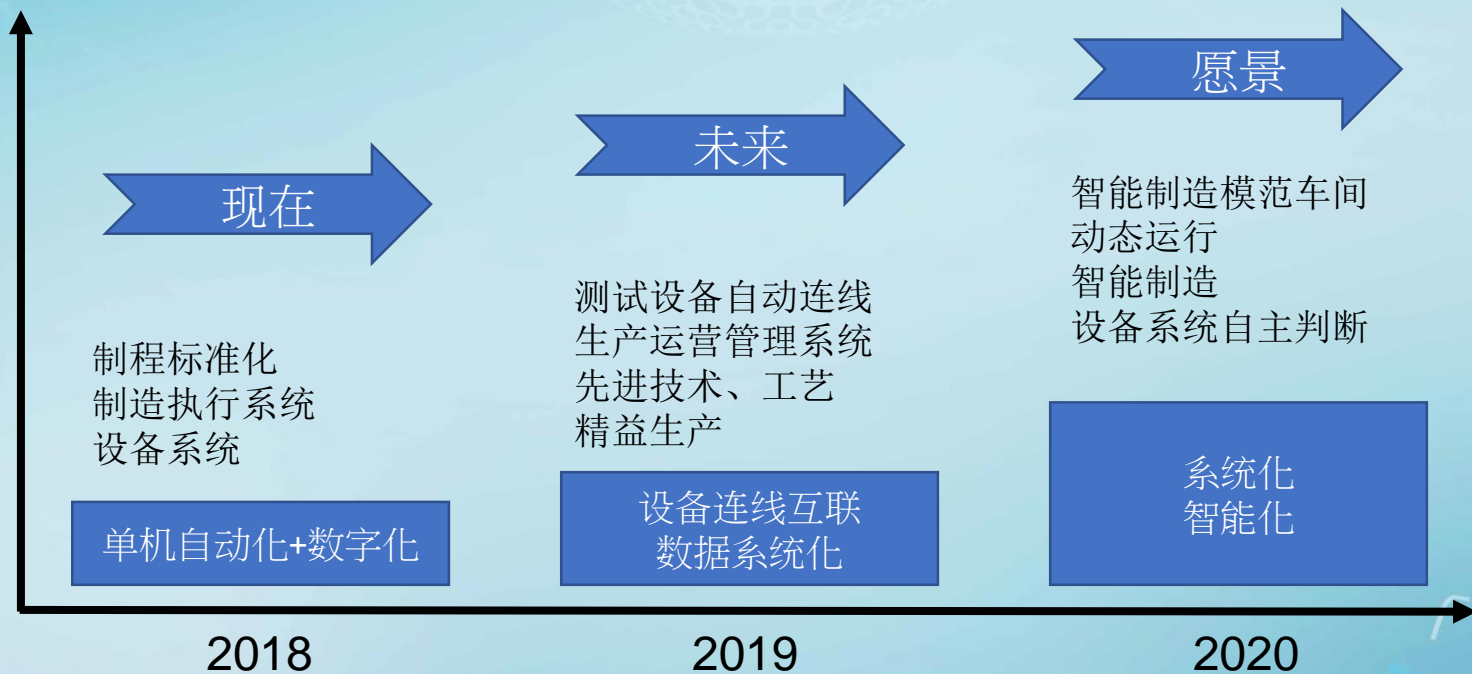
摄像头模组趋向高端化和定制化，整合主要上游核心零部件资源，更有利于产品规划，缩短研发周期，打造系统级产品



交付优势

向客户提供一站式设计方案，从设计、打样、试产到量产，客户只需与一家公司对接，确保保密性，同时增加客户粘性

大规模智能制造提升效率与优化成本



维持2018年自动化目标不变，同等产能减少普工人数达35%，以节省直接人工成本

稳步扩展三期产能，助力规模竞争力



1. 至2018年6月30日，摄像头模组产能约为34KK/月，当中包括约8KK/月双摄。产能统计与去年底没有明显增长，主要因为摄像头模组工艺要求整体提升导致相同类别产品的产能耗用有所增加
2. 电容式指纹模组产能为17KK/月，光学式屏下指纹识别模组产能为2KK/月
3. 2018年上半年资本开支约人民币1.8亿元，2018年下半年资本开支预计约人民币2-3亿元

专注两大战略方针

积极调整产品结构

积极开拓海外客户

目 录

一、2018年中期业绩回顾

二、市场趋势分析

三、2018年下半年业务规划和展望

四、附录

经验丰富及往绩卓著的管理团队



何宁宁先生
主席兼执行董事

- 在电气和电子行业拥有逾20年经验
- 曾在东莞三星电机有限公司任职
- 创立幸诚塞贝亚太有限公司、深圳西可及河源西可



王健强先生
执行董事兼行政总裁

- 在电气和电子行业拥有近20年的经验
- 曾在三星电机（香港）有限公司深圳办事处任职
- 曾担任深圳西可及河源西可的财务总监



胡三木先生
执行董事兼销售副总裁

- 在电气和电子行业拥有多年经验
- 曾于伟易达电子产品（深圳）有限公司、天津安费诺凯翼电子有限公司及唯安科技担任多个职位

姓名	职位	简历
范富强先生	财务总监	曾担任昆山丘钛董事长助理、中国银行河源分行担任分行公司部副总经理及高新区支行行长
刘统权先生	制造副总经理	曾担任液晶显示器制造商昆山凌达光电技术有限公司的生产经理

公司发展历程

2007

何宁宁先生成立昆山丘钛

国内少数拥有软件系统背景的精密元器件制造商

2010-2013

迅速成功量产由300万至1,300万像素摄像头模组

争取核心客户包括中兴、联想、酷派和TCL

2015

取得FPC认证，开拓指纹识别模组业务

陆续取得OPPO、小米、华为等客户，并取得所有客户的全像素合作资格

2018

成功开发第二代光学式屏下指纹识别模组，并于国内首发量产前置3D结构光模组

继续扩大于核心客户的市占率，加速垂直链条整合，协同效应初见成效

丘钛成立

建立生产基地

快速成长期

香港上市

双线发展

战略转型
整装待发

开始规模量产手机摄像头模组

建立COB和COF封装生产线

2008

国内首家推出1,600万和2,000万像素模组产品

2014年12月于香港主板上市

2014

成为多个双摄项目的主要供应商，批量生产指纹识别模组并提升市占率，取得华为摄像头模组直接供应商资格

投资台湾光学公司新钜科(3630.TW)，垂直整合产业链，向3D成像和多摄发展

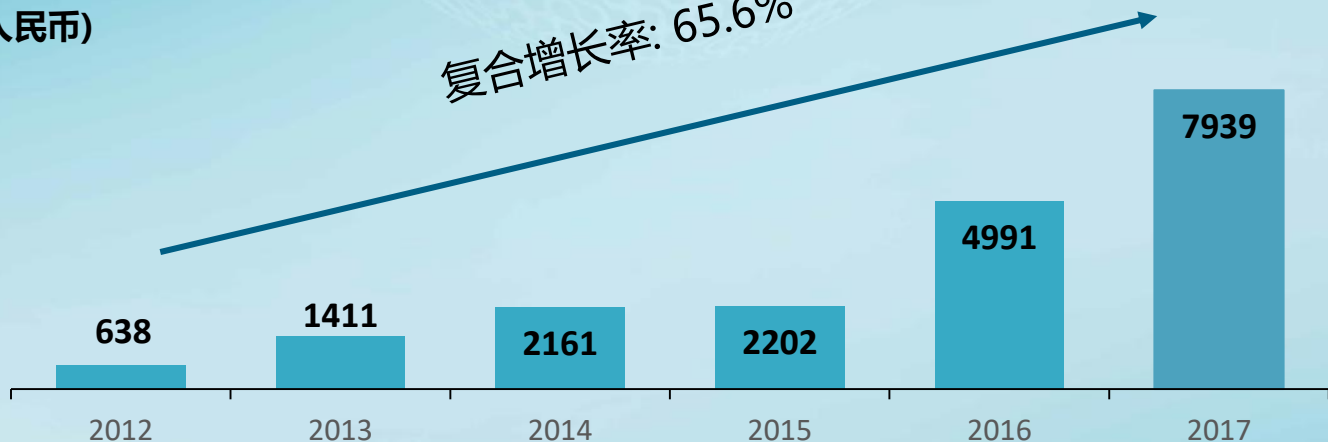
2016-2017

近六年收入及净利润增长

(百万人民币)

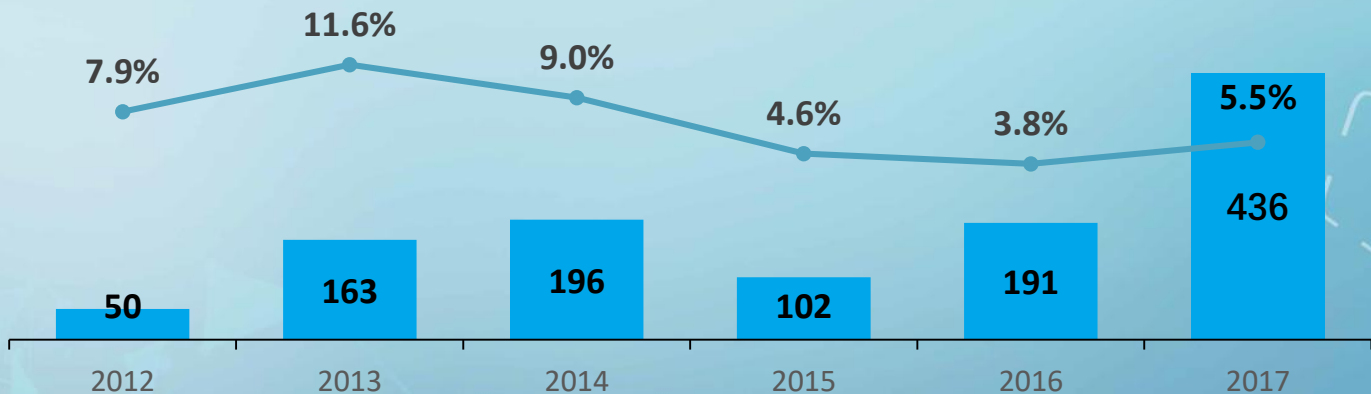
复合增长率: 65.6%

收入

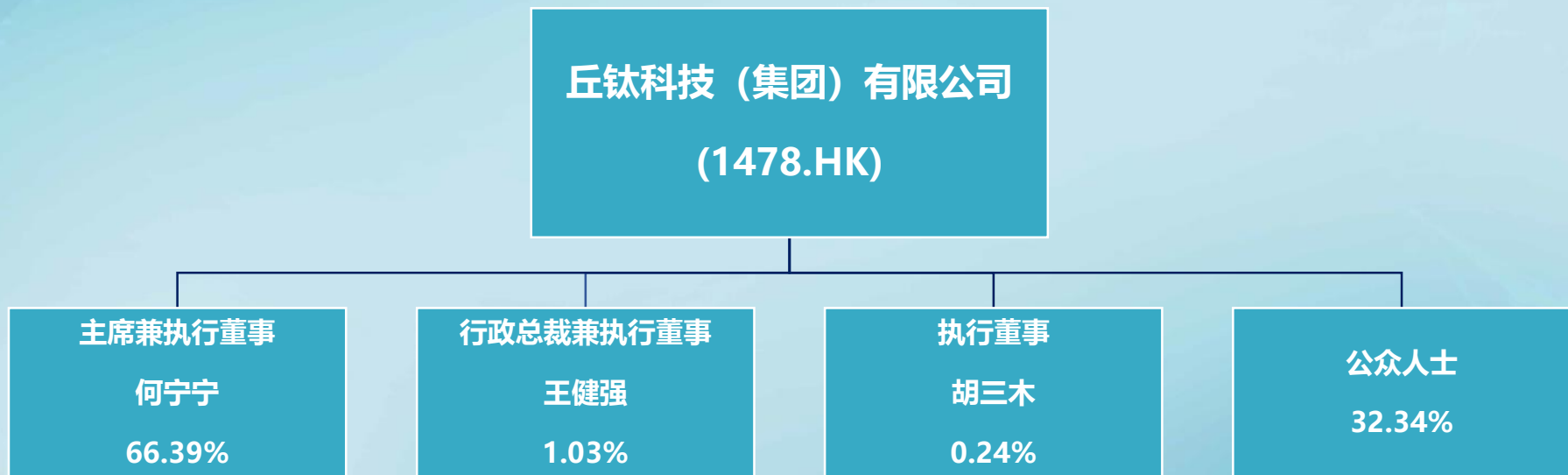


(百万人民币)

净利润



股权架构



截至2018年8月27日之股权结构，仅供参考