

# 深圳市信濠光电科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 6 日（周三）下午 15:00~17:00
地点	全景网“全景·路演天下”（ <a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	1、董事长姚浩先生 2、副总经理、财务总监、董事会秘书周旋先生 3、保荐代表人董向征先生 4、独立董事王义华女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 4 月 6 日在全景网举办 2021 年度网上业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下：</p> <p><b>1、公司有三年回报股东的分配计划没有？至少保证年利润的多少回报投资者？</b></p> <p>答：投资者您好！公司将严格按照《公司章程》《公司法》等相关法律法规制定分红计划。“当公司当年可供分配利润为正数，且无重大投资计划或重大现金支付发生时，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%，且任意三个连续会计年度内，公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 30%。”谢谢！</p> <p><b>2、感谢王独董的坦诚。广大二级市场投资者强烈要求更改分配方案，多送股（将高股价降下来），少分钱（投入再生产），请问您能转告公司管理层吗？</b></p>

答：投资者您好，您提的问题管理层已知悉，谢谢！

**3、请问姚董事长面对公司全体中小股东吃套的困境对中小投资者有什么要讲的？**

答：投资者您好！公司全体管理层将努力做好生产经营，积极为广大投资者创造回报。谢谢！

**4、公司净资产收益率才 11%，勉强及格，这也是公司跌破发行价的主因吧，请问今明 2 年公司能否或如何提高净资产收益率？**

答：投资者您好！公司股价受公司经营情况、市场波动情况、投资者偏好等多种因素影响。公司自 2021 年 8 月 27 日上市以来，创业板指数从 3257.07 下降至 2633.91，下降幅度为-19.13%，同期公司截至今日的收盘价 81.75 元较发行价 98.80 元，下降幅度为-17.26%。可见，公司股价受市场整体波动情况影响较大。未来，公司募投项目逐步达产以及在其他产业链布局的效果逐步显现，公司管理层将依托上述积极因素努力经营，为投资者创造价值和回报。谢谢！

**5、董事长您好，请介绍一下公司在玻璃防护屏的核心竞争力？**

答：投资者您好！公司核心产品玻璃防护屏主要应用于智能手机、平板电脑等新一代信息终端，该等终端产品贴近消费者，市场竞争充分，技术快速迭代，产业链呈现技术创新快、创造能力强、创意层出不穷的特点。近年来，随着信息技术不断发展，新技术、新设计不断被应用，众多高科技含量的产品设计及新技术被推向市场，如 5G 通讯、无线充电功能、全面屏、折叠屏等，加快推动信息终端产品不断迭代升级。公司专注于玻璃防护屏的生产、研发和销售，玻璃防护屏产品系智能手机终端的重要元器件，受下游终端产品迭代速度快，创新技术普及周期短等影响，需要公司掌握多方面的技术工艺，且对公司的自主开发及技术工艺创新能力提出了较高要求。自成立以来，公司坚持创新驱动发展战略，顺应智能终端显示技术演进趋势，已具备成熟的 2.5D 产

品技术工艺，并持续研发 3D 工艺，同时，公司具备深厚的工艺积累，其自主开发的配套应用“全面屏”等新技术终端的玻璃防护屏产品，满足了客户需求，核心技术销售收入快速提升，显示了公司具备较好的创新创造能力。谢谢！

**6、董事长您好，行业政策会对公司未来发展带来哪些影响？**

答：投资者您好！近年来，国家相继推出《“十三五”国家科技创新规划》《完善促进消费体制机制实施方案（2018-2020 年）》《5G 应用“扬帆”行动计划（2021-2023 年）》等文件，公司所处行业符合“十三五”的国家战略性新兴产业发展规划和国家科技创新计划，随着智能终端等设备的规模化应用，5G 用户的普及率快速提升，行业有望迎来良好的发展空间。谢谢！

**7、22 年公司产能如何，公司价值有否提升，公司股票具有价值投资吗？**

答：投资者您好，2022 年产能较上年会进一步提升，公司将努力做好生产经营，为投资者创造价值。谢谢！

**8、请问董事长，公司的目前的定位和行业地位是什么？**

答：您好！公司专注于玻璃防护屏的研发、生产和销售，公司的核心产品玻璃防护屏出货量已位居行业前列。近年来公司显示出较好的成长性，市场份额不断提升，并在特定核心客户及特定终端品牌领域占据了市场领先地位。公司募投项目顺利实施后，公司产能将大幅增加，产品类别将更加丰富，公司在玻璃防护屏领域市场份额及行业地位将进一步提升。谢谢！

**9、我问你们近半年股价瀑布式下跌你们怎么看？有什么措施？结果连问题都不见了！牛啊**

答：投资者您好！公司股价受公司经营情况、市场波动情况、投资者偏好等多种因素影响。公司自 2021 年 8 月 27 日上市以来，创业板指数从 3257.07 下降至 2633.91，下降幅度为-19.13%，同期公司截至今日的收盘价 81.75 元较发行价 98.80 元，下降幅度为-17.26%。可见，公司股价受市场整体波动情况影响较大。未来，公司募投项目逐步达产以及在其他产业链布局的效果逐步显现，

公司管理层将依托上述积极因素努力经营，为投资者创造价值和回报。谢谢！

**10、公司 2021 年固定资产大增后，产能释放需要多长时间，2022 年销售是否跟得上产能的释放？**

答：投资者您好，公司的 IPO 募投项目预计在 2023 年 6 月达产，目前募投项目正在有序推进。2022 年，公司将努力实现产销平衡，但还受到新冠疫情、下游行业景气度等因素影响，公司将积极关注行业变化并作出合理应对。谢谢！

**11、请问公司本年度的产能情况如何？**

答：投资者您好！本年度，公司生产玻璃防护屏 24,589.15 万片，较上年大幅提升 54.11%，公司的产能持续提升，未来随着募投项目的顺利推进，以及公司其他项目的投入，公司的产能将进一步提升。谢谢！

**12、请问董事长，去年第四季度收益基本没有，是何原因？今年一季度依然会如此吗？**

答：投资者您好！四季度亏损原因：一方面为满足员工需求及共同富裕号召，公司在 2021 年四季度对一线生产人员进行了 15%左右的涨薪，相应导致人工成本提升；同时受双碳政策、油价上涨等因素影响，用电成本及化工原材料成本均有一定比例提升。在销售单价下降及成本上升的综合作用下，公司当期毛利率较上期下降较多所致。另一方面，为积极应对行业发展趋势，坚持以技术创新为导向，公司积极研发 3D、折叠屏、AG 玻璃、微晶玻璃等新产品的研发，研发投入保持增长趋势所致。一季度相关数据请关注后续公司披露的一季度报告。谢谢！

**13、董事长您好，公司如何看待汽车领域的产品应用？**

答：投资者您好！随着汽车市场高度繁荣和车联网时代来临，汽车已不再是单一的出行工具，其正在逐渐演变成为新一代移动智能终端，车载显示屏成为继智能手机、平板电脑之后，中小尺寸面板的重要应用市场，向多屏、大屏、触控化发展。玻璃防护屏作为对车载显示器及触摸屏的保护，一块显示器需搭载一块玻

璃防护屏，叠加换屏需求，其市场需求将随着显示器的增长而成倍扩大。我们较为看好未来汽车领域的玻璃防护屏需求。谢谢！

**14、请不要回避公司跌破发行价近 20%的问题？**

答：投资者您好！公司股价受公司经营情况、市场波动情况、投资者偏好等多种因素影响。公司自 2021 年 8 月 27 日上市以来，创业板指数从 3257.07 下降至 2633.91，下降幅度为-19.13%，同期公司截至今日的收盘价 81.75 元较发行价 98.80 元，下降幅度为-17.26%。可见，公司股价受市场整体波动情况影响较大。未来，公司募投项目逐步达产以及在其他产业链布局的效果逐步显现，公司管理层将依托上述积极因素努力经营，为投资者创造价值和回报。谢谢！

**15、董事长您好，可以详细介绍一下公司所从事行业的特点吗？**

答：投资者您好！本行业企业从上游供应商采购原材料，根据下游客户的需求定制化生产对应特定产品的玻璃防护屏，并最终销售给显示面板厂商、触摸屏组装厂商或智能终端厂商。行业内企业一般需要面板厂商等直接客户及智能终端品牌的双重认证，行业门槛较高。消费电子行业下游智能终端品牌市场集中度较高，相应造成上游原材料及零组件供应商也多存在客户较为集中的特点。公司所处行业下游集中度较高，本行业下游客户主要是规模大、知名度高的大型企业。玻璃防护屏产品主要应用于手机、平板电脑、可穿戴设备等消费电子产品，因此与下游行业的需求变化关系密切。下游电子产品的需求与宏观经济形势息息相关，在经济形势好时，下游电子产品的市场需求大，增长率高，会带动玻璃防护屏产品生产企业产销量增加；在经济低迷时，消费者购买力下降，对消费电子产品的需求减少，从而使生产企业产销量减少。近年来，5G 通信、无线充电、外观创新等普及应用，将带动智能手机产品玻璃防护屏的需求不断增长，加之平板电脑、智能手表、VR/AR 眼镜、有屏智能音箱等 AIoT 终端及汽车电子等领域的玻璃防护屏应用不断提升，为行业持续发展提供了基础。

谢谢！

**16、领导您好，公司现在有哪些在研项目？**

答：投资者您好，公司目前的在研项目主要集中在 3D 玻璃、可折叠玻璃、微晶玻璃及 AG 玻璃等，具体在研项目请参见公司在年度报告的“第三节 管理层讨论与分析”。谢谢！

**17、请问去年为什么销售额增长那么多，利润却下降了很多？**

答：投资者您好，已有投资者问到相关问题：“公司净利润大幅下滑的原因”。请查阅。谢谢！

**18、公司有信心有举措使公司股价回到发行价之上吗？**

答：投资者您好！公司股价受公司经营情况、市场波动情况、投资者偏好等多种因素影响。公司自 2021 年 8 月 27 日上市以来，创业板指数从 3257.07 下降至 2633.91，下降幅度为-19.13%，同期公司截至今日的收盘价 81.75 元较发行价 98.80 元，下降幅度为-17.26%。可见，公司股价受市场整体波动情况影响较大。未来，公司募投项目逐步达产以及在其他产业链布局的效果逐步显现，公司管理层将依托上述积极因素努力经营，为投资者创造价值和回报。

**19、强烈要求更改公司分配方案的提问为什么不回答？**

答：投资者您好！前面类似相关问题已回复，请查阅。公司 2021 年度的分红预案，是经过公司管理层及董事会认真讨论及决议后制定，并将最终提交股东大会审议。公司近三年分红情况如下：2018 年，公司净利润约 1.47 亿元，对应分红 4,500 万元；2019 年，公司净利润约 3.27 亿元，对应分红 6,000 万元；2020 年及 2021 年，公司合计净利润约 3.75 亿元，2020 年未进行现金分红，2021 年度考虑上述情况，公司制定了 8,000 万元的现金分红预案，延续了公司重视现金分红，积极回报股东的利润分配政策。谢谢！

**20、领导您好，公司与立讯精密成立的合资公司推进的怎么样？**

答：投资者您好，根据公司战略布局，公司全资子公司广东信濠与立铠精密共同投资设立立濠光电，专注于服务玻璃防护屏

产品的欧美客户。合资公司注册资本为 2 亿元人民币，其中广东信濠认缴出资 1.02 亿元，持有合资公司 51% 股权。公司深耕玻璃防护屏行业多年，具备领先的工艺技术以及管理、良率优势，而立铠精密具备开发、服务欧美客户的丰富经验，且在电脑及消费电子精密结构件领域具备领先的技术、研发、自动化加工及市场能力，双方互补协同优势明显。目前，合资公司已实缴 1 亿元注册资本，相关厂房、人员及设备均在有序投入。谢谢！

**21、领导您好，请介绍一下公司主营业务的市场前景？**

答：投资者您好，

**1、国家产业政策支持行业发展**

本公司产品所处的光电子元器件行业发展得到了国家产业政策的大力支持。当前《“十三五”的国家战略性新兴产业发展规划》

《“十三五”国家科技创新计划》等政策出台显示了国家产业政策将在未来的五年中大力支持我国精密光电子元件的发展，以推动我国信息光电子器件技术和集成电路设计达到国家先进水平。

本公司所处行业的下游产品智能终端、智能汽车、可穿戴智能产品及其他移动智能终端被列为《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016）》的新一代信息产业重点产品。根据《外商投资产业指导目录（2017 年修订）》，将计算机、通信和其他电子设备制造业中的“TFT-LCD、PDP、OLED 等平板显示屏、显示屏材料制造（6 代及 6 代以下 TFT-LCD 玻璃基板除外）”和“触控系统（触控屏幕、触控组件等）制造”作为鼓励外商投资产业之一。

2019 年 6 月 6 日，工信部正式向中国电信、中国移动、中国联通、中国广电发放 5G 商用牌照，中国正式进入 5G 商用元年。国家对于显示面板及 5G 不断出台利好政策，推动行业进一步发展及创新。

**2、智能手机庞大存量保证市场需求空间**

从全球范围看，虽然下游行业智能手机和平板电脑增长趋缓，但是存量市场规模巨大。近几年，智能手机的渗透率不断提高。根据 IDC 统计数据，2013 年，全球智能手机出货量为 10.14 亿部，

首次突破十亿大关，较 2012 年的 7.22 亿部增长 40.44%，当年，智能手机全球销售量首度超过功能手机，占全球手机总出货量的 56.05%；根据 Gartner 的统计数据，2021 年，全球智能手机出货量达到 14.34 亿部，已占手机的绝大多数。智能手机庞大的存量换机需求，以及智能手机行业结构的变化，给国产手机厂商带来机遇，也将进一步推动玻璃保护屏行业的发展。

### 3、下游需求旺盛，市场前景广阔

随着触控技术的不断发展，行业中的产品下游不断扩充，以汽车电子、可穿戴设备等为代表的新增市场扩展迅速，将为行业带来新的增量需求。以车载触控屏为例，随着汽车市场高度繁荣和车联网时代来临，曾经小众的车载屏已悄然成为继手机、平板之后的重要面板市场，向多屏、大屏、触控化发展，市场成长迅速，触控面板逐渐进入车载市场成为趋势，车载触控屏等下游市场的扩大推动显示面板及玻璃防护屏市场容量持续增长。

### 4、新技术产业化加快，利于产业结构升级

光电子元器件行业属于高科技产业，新技术层出不穷，新技术产业化的步伐也越来越快，加速了产业技术结构的升级。如玻璃防护屏从传统的 2D 产品逐步向 2.5D、3D 演进；受柔性 OLED 显示屏加速替代 LCD 屏幕及 5G 通信技术的推进、智能终端无线充电需求的影响，近年来柔性化改造的突破和天然的信号穿透性使得玻璃材料再次登陆消费电子，正面背面玻璃机身设计方案有望成为未来主流，从而推动行业规模增长。谢谢！

**22、提到公司各位大股东按现在分红方案各个收获满满的问题，不要回避更改分配方案的问题？**

答：投资者您好！公司 2021 年度的分红预案，是经过公司管理层及董事会认真讨论及决议后制定，并将最终提交股东大会审议。

公司近三年分红情况如下：

2018 年，公司净利润约 1.47 亿元，对应分红 4,500 万元；2019 年，公司净利润约 3.27 亿元，对应分红 6,000 万元；2020 年及 2021



年，公司合计净利润约 3.75 亿元，2020 年末进行现金分红，2021 年度考虑上述情况，公司制定了 8,000 万元的现金分红预案，延续了公司重视现金分红，积极回报股东的利润分配政策。谢谢！

**23、目前哪些方面会影响到公司的利润水平？**

答：投资者您好，目前影响公司主要利润水平的因素主要系毛利率、费用等。从毛利率角度来看，受疫情影响及市场竞争加剧，公司的销售单价下降较多，导致公司本年度的毛利率有所下降。从费用来看，本年度公司对一线员工的基本工资进行上调，加之研发投入加大，使得公司本年度的整体费用有所提升。此外，公司募投项目尚未实施完毕以及达濠科技暂时未达产运行均对本年度的利润情况造成一定影响。谢谢！

**24、领导您好，请问如何看待技术进步对公司收入的影响？**

答：投资者您好，光电子器件行业是典型的技术密集型行业，产品本身的技术研发涉及光学、物理学、化学、材料学、精密机械、电子技术和机电等多个学科相互交叉渗透，具有较高的技术壁垒；下游应用需求的变化往往对电子元件产生新的性能要求，产品更新换代速度较快，使得现有产品的市场价格往往呈下降趋势。公司需要不断地改善产品的技术指标，根据市场需求变化进行材料创新和产品性能指标突破，才能维持企业在行业中的市场竞争力。产品、技术的不断优化、改进，是公司能够维持以及不断开拓新用户的重要能力，也是影响公司销售收入的重要因素。谢谢！

**25、请介绍下公司开展 AMOLED 屏及配件业务的情况。**

答：投资者您好，2021 年，随着公司与上游 AMOLED 显示屏厂商合作持续深入，公司当期实现 AMOLED 显示屏及配件销售收入 16,086.12 万元，较上年大幅提升。公司开展 AMOLED 显示屏及配件销售业务，主要是因为一方面合作方主要系公司的核心客户，开展此项业务能加深双方的战略合作关系，实现互利共赢；另一方面该项业务能够给公司带来一定的营收及利润增长，同时该产品与公司玻璃防护屏产品可产生协同效应，有利于满足下游

客户的多元需求，带动玻璃防护屏产品的销售增长。谢谢！

**26、请问公司是否对募集资金有合理的使用管理制度安排？**

答：投资者您好，公司已制定了《募集资金管理制度》，募集资金将存放于董事会指定的专项账户进行集中管理。在募集资金到位后 1 个月内，公司将与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议。公司将严格按照《上市公司监管指引第 2 号-上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等法律法规以及公司《募集资金管理制度》的规定，规范使用募集资金。谢谢！

**27、领导您好，公司投资活动大概是什么样的一个情况？**

答：投资者您好，公司 2022 年度的主要投资活动有：1、募投项目有序投入（黄石信博、达濠科技为主要实施主体）；2、拟向达濠科技增资，详见公司在巨潮资讯网披露的相关公告。谢谢！

**28、公司 2022 年的发展规划如何？**

答：投资者您好，

**1、生产制造计划**

公司未来计划通过引进国内外先进的自动化生产设备，对玻璃防护屏生产线进行自动化改造，提升生产效率。同时在生产车间进行自动化、信息化的推广和应用，建立快速反应的生产体系，实时监控生产过程，进一步提升良品率；通过生产精益化和智能化，提升产品质量，有效降低成本，提高公司的抗风险能力和盈利空间。公司将按照规划有序实施“黄石信博科技有限公司电子产品玻璃防护屏建设项目”，同时将在 2022 年逐步摸索深圳生产基地与黄石生产基地及东莞松山湖生产基地的协同配合模式，发挥“1+1>2”的效用。同时，公司将与合作伙伴，积极推荐立濠科技的业务发展，争取在欧美客户拓展方面取得一定的突破。

**2、新产品研发计划**

公司作为高新技术企业，持续创新能力是公司实现发展目标的关键因素，为配合公司在各业务领域的扩展，公司计划加大对玻璃

防护屏研发的投入，针对消费电子产品部件发展的新趋势，如 AG 玻璃、柔性玻璃、微晶玻璃等，增加公司研发部门设施及检测仪器设备的投入，提高公司科研开发及产品检测能力，进一步提高产品质量水平，拓宽产品种类，为满足市场的增量需求提前做好准备。谢谢！

### **29、公司净利润大幅下滑的原因？**

答：投资者您好！

公司净利润下降的原因主要受毛利率下降、费用提升及投资亏损等因素影响。

#### **1、毛利率下降**

(1) 2020 年新冠疫情之前，行业整体的景气度较高，行业内优势企业纷纷扩产，而新冠疫情爆发后，以智能手机为代表的消费电子产业景气度下降，销量甚至有少量下滑，造成玻璃防护屏企业竞争加剧，销售单价下降较多。

(2) 为满足员工需求及共同富裕号召，公司在 2021 年四季度对一线生产人员进行了 15%左右的涨薪，相应导致人工成本提升；同时受双碳政策、油价上涨等因素影响，用电成本及化工原材料成本均有一定比例提升。

在销售单价下降及成本上升的综合作用下，公司当期毛利率较上期下降较多。

#### **2、费用提升**

一方面，为积极应对行业发展趋势，坚持以技术创新为导向，公司积极研发 3D、折叠屏、AG 玻璃、微晶玻璃等新产品的研发，研发投入保持增长趋势。另一方面，当期黄石募投项目及达濠科技的设备、装修等持续有序投入，但尚未完全达产，形成了一定的折旧、摊销负担，增加相应的成本、费用。

#### **3、投资亏损**

当期，公司收购达濠科技股权，由于达濠科技尚在投入阶段，在当期形成了少量投资亏损。谢谢！

### **30、公司未来的发展规划是什么？**

答：投资者您好，公司规划从产品、客户及产业链等多维度打造公司持续成长空间，努力在未来五至十年内成为行业领先的玻璃防护屏制造商。

在产品维度，公司将顺应玻璃防护屏应用领域不断拓展的大趋势，一方面在智能手机端，紧密跟踪下游头部客户玻璃防护屏创新方案，关注手机背板去金属化双倍增量机遇，加大在 AG 玻璃、柔性玻璃及微晶玻璃等新产品的研发投入；另一方面不断拓展平板、PC、手表、VR/AR 眼镜、有屏智能音箱等 AIoT 端产品业务。同时，智能化、轻量化提升汽车玻璃需求，智能汽车中控屏、B 柱以及天幕、侧窗等大尺寸玻璃防护屏的需求也是公司关注的领域。在客户维度，在充分满足现有核心客户需求的前提下，进一步优化客户结构，尤其是加大对欧美国际客户的开拓力度，实现对全球主流智能终端品牌和面板厂商的全覆盖。

在产业布局维度，公司将深挖自身所在产业链机会以及合作伙伴的产业资源，立足技术创新、精细化制造管理能力及客户资源整合的优势，积极布局与公司现有核心能力及核心资源产生协同的市场空间，积极打造成长新引擎。谢谢！

**31、请问按现在分配方案大股东王雅媛将一人收益 1800 万红利，是否属实？**

答：投资者您好，如果按现在分配方案，在股东大会通过之后，大股东王雅媛将收益 1,800 万元税前红利，谢谢！

**32、公司的核心产品覆盖情况如何？**

答：投资者您好，公司生产的玻璃防护屏在智能手机、平板电脑、智能可穿戴设备、车载设备、数码相机、智能医疗设备等终端品类均有所应用，其中在华为、vivo、小米、OPPO 等知名智能手机品牌中运用最为广泛。谢谢！

**33、公司与康宁公司诉讼的进展情况，对公司主营业务的影响？**

答：投资者您好，截至目前，美国纽约西部地区法院对此案件尚未审结。公司一方面聘请专业律师团队、积极准备应诉资料；

另一方面公司将与康宁公司就诉讼事项进行充分的沟通协商，力争实现和解。康宁诉讼对公司主要业务未造成实质影响。谢谢！

**34、领导您好，请问公司下游客户都有哪些？**

答：投资者您好，玻璃防护屏行业的下游客户较为集中，未来能够获得下游核心企业合格供应商认证的企业，将在竞争中取得先机。公司经过持续市场开拓，已取得三星显示、深天马、京东方、华星光电、日本显示等大型客户的认可，进入了其认证供应商体系。谢谢！

**35、请问公司目前有什么在建工程吗？**

答：投资者您好，截至 2021 年 12 月 31 日，公司在建工程余额为 955.60 万元，主要系达濠科技房屋装修工程，谢谢！

**36、请问公司研发投入是多少？**

答：投资者您好，本年度公司的研发投入为 8,928.82 万元，研发投入占营业收入比例为 4.76%，较上年有所提升。持续投入提高了公司的研发能力，丰富了产品储备。谢谢！

**37、请问公司在主营业务上进行了哪些探索？**

答：投资者您好，光电子器件制造行业需要整个产业链从技术原理到工艺实现、系统测试、量产出货全流程共同深度协作。随着公司的技术研发实力和客户响应速度不断被认可，三星显示、京东方、深天马、华星光电等国内外顶尖企业逐步扩大与公司的合作范围及深度，产品及技术与产业融合不断深入。公司坚持创新驱动发展战略，持续推动科技成果与产业深度融合。为顺应“2D 平面逐渐向 2.5D 曲面和 3D 曲面过渡”的产业发展趋势，研发出 2.5D 产品技术、3D 产品技术，其中 2.5D 产品已实现大批量出货，3D 产品处于小批量试生产阶段，短期内将实现批量出货；在 5G 和无线充电技术的产业发展趋势下，公司研发出玻璃后盖防护屏产品，并实现批量出货；在折叠屏产品逐步量产化后，公司正积极与某玻璃基板厂合作研发可应用于折叠屏的玻璃防护屏。谢谢。

**38、领导您好，请问公司短期借款的情况怎么样？**

答：投资者您好，2021 年末，公司短期借款余额为 22,551.77

万元，与上年末变化不大，主要系公司向商业银行的贷款，本年度公司各项目有序开展，资金需求较大，公司合理统筹分配银行借款和募集资金的使用，谢谢！

**39、公司短期里有没有被客户替换的可能？**

答：尊敬的投资者，您好！公司所处的玻璃防护屏行业的客户为显示面板厂商、触摸屏组装厂商或终端品牌商，行业企业一般需要面板厂商等直接客户及下游终端品牌的双重认证，才能进入其供应链。本行业下游厂商对供应商的遴选、认证极为严格，需要全面考察供应商的产品质量、市场信誉、供应能力、交货效率、财务状况、成本控制能力和社会责任等情况。一旦获得了下游客户合格供应商的资格，考虑到认证的时间及其他成本，双方合作的黏性和稳定性相对较强，通常情况下客户不会轻易更换其认证供应商。公司自成立以来持续专注于玻璃防护屏产品的研发、生产及销售，依托良好的产品质量、交付能力及快速响应等优势，与该等优质客户形成了稳定、长期、深层次的合作关系，形成了一定的客户壁垒，被主要客户替换的风险较低。谢谢！

**40、领导您好，请介绍下今年的分红情况？**

答：投资者您好，您的提问已在前面回复，请查阅。谢谢！

**41、领导您好，可以介绍公司收购东莞骏达的效果吗？**

答：投资者您好！2021年，公司合计收购达濠科技61.75%的股权，对其形成控股并纳入合并报表。达濠科技位于东莞松山湖的生产园区，建筑面积达12.51万平方米，该园区投资建设时即按照触控显示产品特点进行设计，可利用产能空间充足（生产面积约9万平方米），生产配套设施完善，环保审批手续齐备。同时，东莞松山湖聚集了华为、vivo和OPPO等知名消费电子企业，产业链较为成熟，且与公司现有生产基地距离较近，有利于公司整体规划和生产协同。公司对达濠科技控股后，达濠科技作为公司重要的生产基地，实现了公司优质产能的快速提升，满足了公司营收规模快速增长带来的产业空间需求。

公司将通过收购、增资来扩大在达濠科技的股权占比，投入资金

购置设备、扩大产能。公司已完成部分厂房装修和设备选型、订购，争取尽快实现大规模量产。

由于达濠科技产业园区规模大，在厂房、宿舍全部投入使用前，会造成一定的闲置和损失，在完全达产后，大规模园区的集中生产优势将得以体现，能够有效降低生产成本、提升公司经营效益。

**42、公司成本中直接人工成本占了 19%，显著高于其他制造业，是否有特殊原因？公司用工方面是否充足？**

答：投资者您好，鉴于行业特征，公司所在行业产品在后段检测工序中人工占比较高，同行业中其他公司人工占比为 23%左右，与公司差异不大，公司人工占比符合行业特性，公司用工方面不存在任何障碍。谢谢！

**43、请问姚董事长公司募资后新的利润增长点是否已经形成？**

答：投资者您好！

1、针对现有玻璃加工产品领域，公司一方面将顺应玻璃防护屏应用领域不断拓展的大趋势，在可穿戴产品、平板产品、汽车电子等新领域寻求增长点，逐步丰富公司的产品线；另一方面，在充分满足现有核心客户需求的前提下，公司将进一步优化客户结构，尤其是加大对欧美国际客户的开拓力度，实现对全球主流智能终端品牌和面板厂商的全覆盖。

2、针对新业务领域，公司将依托自身核心资源，立足技术创新、精细化制造管理能力及客户资源整合的优势，积极布局与公司现有核心能力及核心资源产生协同的市场空间，积极打造新增长点。

**44、柔性屏和折叠屏是否还是需要玻璃保护板？公司在这一方面的产品和技术储备情况如何？**

答：投资者您好！柔性屏和折叠屏产品的防护盖板目前主要有两种解决方案，分别为 CPI 材质和玻璃材质，其中以三星电子为代表采用的可折叠玻璃防护屏有成为市场主流的趋势。公司系行业内较早与上游玻璃基板厂商及下游客户，合作研发配套于可折叠手机产品的玻璃防护屏的企业，目前已经具备相关产品的技

术储备及生产能力。近两年主流智能手机终端品牌推出的可折叠产品不断增多，公司相应的可折叠玻璃防护屏也有望迎来增长，但短期内不会构成公司的主要收入来源，还要取决于未来可折叠产品渗透率提升的情况。

**45、请问今年公司的分红情况如何？**

答：投资者您好，经公司董事会审议通过，拟以未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 10 元（含税），上述利润分配方案尚待提交公司股东大会审议。谢谢！

**46、渤海证券作为保荐机构如何履行持续督导责任？**

答：投资者您好！渤海证券将以诚信为基本原则，本着对资本市场负责和对广大投资者负责的理念，公开透明、诚信务实，严格按照证券发行保荐相关制度的要求，勤勉尽责，做好持续督导工作。谢谢！

**47、请问公司有没有商誉？**

答：投资者您好，截至 2021 年 12 月 31 日，公司账面商誉 7,456.72 万元，主要系收购达濠科技资产评估增值部分对应的非核心商誉。谢谢！

**48、黄石生产基地的建设进展情况如何？达濠科技产业园目前生产建设情况？**

答：1、截至 2021 年末，公司黄石募投项目一期已达产，产能约 5KK/每月,就近服务华星光电、深天马等核心客户；项目二期正在有序开展，预计在 2023 年 6 月达产。

2、达濠科技目前已经装修约 4 万平米的生产空间，设备正在陆续投入，随着公司增资款项逐步投入，公司在可穿戴产品、平板产品等产品的产能将有一定提升，产品线将进一步丰富。

3、2022 年 3D 产品的需求有所提升，公司通过黄石募投项目和达濠科技也布局了一定的 3D 产能，尽可能满足客户需求。

**49、请问公司的费用方面，主要有哪些因素的作用比较重要？**

答：投资者您好，影响公司费用的主要因素包括销售模式、



	管理模式及研发投入等。目前公司费用中研发费用、管理费用及销售费用占比较高，销售费用主要包括销售人员薪酬、第三方选别费及业务招待费等，管理费用主要包括管理人员薪酬等，研发费用主要为研发人员薪酬及研发材料费用。谢谢！
附件清单(如有)	
日期	2022-04-07