

证券代码：003019

证券简称：宸展光电

宸展光电（厦门）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：IR2022-009

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 <u>“价值在线”线上交流</u>
参与单位名称	海通证券、广州诚协投资、杭州智达信、广东壹宸投资、雷龙资产等 22 家机构投资人（排名不分先后）
时间	2022 年 9 月 13 日 15: 30~16: 30
地点	公司会议室、视讯
上市公司接待人员 姓名	董事会秘书李滢雪、财务总监徐可欣、投资者关系归秋悦
投资者关系活动主要交流内容： 一、公司基本情况介绍： 公司是一家商用智能交互显示设备整体解决方案商，通过整合智能芯片、触控显示技术、传感设备等应用为客户提供定制化的商用智能交互显示设备，我们的业务内容涵盖从产品的研发、设计、生产到销售的整体服务。经过多年的积累和拓展，公司行业解决方案已覆盖多个重要的应用领域：包括零售、金融、工控、医疗、游戏博弈、智能健身，以及交通运输、快递物流、远程办公等等。 公司 2022 年半年度，公司实现营业收入 9.9 亿元，同比增长 46.02%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.37 亿元，同比增长 111.20%；上半年扣非净利润 1.38 亿元，同比增长 148.47%。 其中，第二季度营业收入 4.87 亿元，同比增长 25.89%；单季净利润 7819 万元，同比增长 111.57%。 公司业绩变动原因如下： 1、客户需求旺盛，公司不断提升供应链及生产管理能力和效率，高效满足客户出货需求。	

2、持续加大研发投入和市场拓展力度，客户基数不断增大，新客户、新项目增加，促进业务快速增长。

3、Micro Touch 自主品牌运营，原材料、物流价格回落，汇率变动等因素对促进公司利润水平提升带来积极影响。

二、主要交流问题：

1、公司商业模式特点？竞争优势？

回复：商用人机交互终端不同于消费电子设备，其主要特点是多样化、定制化程度高，不同客户需求不一样；商用设备的服务对象为 B 端客户，产品前期的设计研发投入的时间长，费用高，所以不便于同时引进多个合作商，一旦建立合作关系，客户黏着度就很高；商用设备使用年限长，通常 3-5 年，而消费电子产品如手机、笔电通常 1-2 年就会更新换代。所以商用设备对产品的稳定性和安全性要求很高，因此，客户在选择合作厂商的时候，更多的是考虑其对行业需求的理解及产品的质量保障能力，对价格相对没那么敏感，所以产品毛利率比消费电子高，通常有 25-30%。

公司的核心竞争力主要体现在以下方面：

(1) 拥有横跨两岸的制造基地和供应链资源，有利于快速响应客户需求，提升经营效率，规避中美贸易摩擦的关税问题。

(2) 已搭建成熟的海内外渠道和优质客户资源，主要客户为全球知名品牌商，拥有领先的行业地位和市场份额，有利于保障公司业务的持续发展。

(3) 具有强大的跨行业解决方案能力，满足零售、金融、工控、医疗、博弈、智能健身、快递物流、交通运输、远端会议及公共事业等多领域客户需求。

(4) 经过长期实践不断优化形成的柔性化、精细化的管理体系，能够灵活满足客户“多样化、客制化”的需求，实现高质量品质管控。

2、公司的研发投入？核心技术？

回复：公司上半年研发投入 2,600 多万元，投入持续增长。公司大力进行平台性技术的研发，根据客户不同的需求，搭配使用不同的底层技术应用。公司多年跨行业应用的积累，标准化模块可复用性高，可大大降低产品研发成本和研发周期。

3、公司主要原材料的供应情况？价格变动趋势？

回复：公司的产品形态主要是各种规格的触控显示器和各种形态的智能交互一体机。产品由面板、触控模组、主板、多种电子件和机构件等原材料组成。其中面板和触控模组各自约占 30%左右。今年上游原材料缺料情况有所缓解，原材料价格回落，运营成本下降，对公司利润水平的改善亦有积极作用。

此外，公司加强了供应链团队建设，扩大了供应商管理范围，深入二级供应商管理；通过供应商内迁、与供应商谈判、选择替代供应商和替代方案、不断提升自控料的占比等措施有效降低了原材料成本，提升了公司产品毛利水平。

总体来看，随着公司自主品牌运营和管理效率的提升，公司毛利水平将不断改善。

4、公司主要业务来自境外，需求受通胀影响情况如何？

回复：公司是商用智能交互显示设备整体解决方案商，目前海外通胀情况对消费电子的需求影响较大，商用设备属于社会生产和社会服务的刚需设备，影响较小；从目前我们的出货和新案子的开案情况来看，长期市场需求依然强劲。只是因为去年原材料缺料情况严重，客户下单较疯狂，所以今年原材料缺料情况缓解后，一些客户有去库存的需求，新增下单不再像去年高峰期那么疯狂了，订单以即时单为主。

5、今年人民币大幅贬值，对公司业绩的影响？

回复：目前公司营收 95%来自外销，且以美元计价；今年上半年人民币贬值，对公司营收及净利润产生正向提升作用。还有一个重要的因素，就是公司业务规模增长，以美元计价的营收增长强劲，由此带来的汇兑收益也增加。今年上半年整体净利润受益约 2,000 万元人民币。

6、国内市场的发展规划？

回复：国内市场空间巨大，虽然公司目前国内市场占比还比较低，但是成长速度快。

针对国内市场，我们有区别于国际市场独立的业务团队和产品规划。业务团队成员均为行业内资深人士，拥有丰富的头部客户资源，在各应用领域已成功形成标杆效应。同时，我们还在深圳建立研发中心，吸引高端人才，增强研发实力，优化供应链管理，缩短反应时间，更好的应对国内客户的产品需求。

7、鸿通科技的股权结构？未来发展规划？

回复：公司车载智能座舱相关业务主要是通过参股子公司鸿通科技开展，公司目前占比10%，兄弟公司 TPK 占比 90%。鸿通科技是从 TPK 车载业务事业部独立出来的，所以本身就具有成熟的业务和客户在服务。鸿通科技自独立运营以来，业务也在积极转型升级，在引入更多的总成业务的同时，积极拓展国内新能源车市场，自 4 月份交割以来，双方合作顺利，目前已取得几家国内一线新势力车厂定点，预计明年开始量产。

8、公司销售费用、管理费用的变化情况及未来趋势？

回复：一方面公司努力进行各项费用管控，节约成本；另一方面，加大业务拓展力度，实现营收快速增长，所以公司上半年销售费用和管理费用的增长幅度是低于营收和净利的增长幅度，费用率占营收的比重整体是下降的。从趋势上看，大概下半年会跟上半年是一样的趋势并不会会有太大的变化。

9、公司产能计划？

回复：公司目前在厦门和台南拥有制造基地，整体产能利用率在八成左右。横跨两岸的制造基地有利于快速响应客户需求，提升经营效率，规避中美贸易摩擦的关税问题。公司目前正在进行研发大楼项目建设，建成后将进一步提升公司的研发能力和产能。随着公司业务全球化布局的推进，业务体量增加，公司也将考虑在境外其他地区建设产线，以便提供更好的在地服务。

10、原材料价格变动是否会调价？

回复：我们与客户的定价并不是长期稳定的价格，但也不会随着面板价格的波动频繁做调整。价格波动大的时候，双方会协商进行重新议价，比如去年原材料价格快速上涨，我们与客户采取逐季议价，所以去年虽然原材料价格上涨，但是我们的 GP 是维持还不错的水准。

注：调研过程中，公司严格遵照《信息披露管理制度》等规定，未出现未公开重大信息泄露等情况。

附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 13 日