

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：IR2022-011

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>“进门财经”线上交流</u>
参与单位名称	申万宏源证券、东方财富证券、海通证券、交银施罗德基金、信达澳亚基金等 22 家机构（排名不分先后）
时间	2022 年 10 月 30 日 16: 00~17: 00
地点	公司会议室
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内容： 一、公司基本情况介绍： 公司是一家商用人机交互智能终端解决方案商，主要产品形态：智能交互产业电脑、智能交互显示器等。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 年前三季度共计实现营业收入 146,137.60 万元，同比增长 31.03%；实现归属于上市公司股东的净利润 22,208.83 万元，同比增长 97.39%；扣非净利润 2.24 亿，同比增长 128.05%。 其中，2022 年第三季度，公司实现营业收入 47,098.29 万元，同比增长 7.77%；实现归属于上市公司股东的净利润 8,499.79 万元，同比增长 78.56%，扣非净利润 8,552 万，同比增长 101.56%，单季利润再创新高。 前三季度公司业绩增长的主要驱动因素有以下方面： 1、公司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，	

促进业务持续增长。

2、不断提升供应链管理及生产管理效能，提升产品毛利率。公司 2022 年前三季度综合毛利率为 28.08%，相较 2021 年综合毛利率 23.70%，上升 4.38%。

3、持续推进 Micro Touch 自主品牌战略，带来新的利润增长点。同时，自主品牌具有直达终端客户、可控性强、杠杆效应好等特点，也进一步增强了公司盈利能力。

4、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、公司以海外业务为主，请问对海外需求形势的研判？

回复：公司 95%以上收入来自海外，从分布来看，一半以上来自美国市场，一部分是欧洲，还有一部分亚太市场。从目前整个市场需求来看，美国市场比较稳定，欧洲市场因受战争和通胀的影响比较疲软。公司目前在欧洲占比不高，所以对业绩影响有限。公司出货量与去年同比成长，从订单的情况来看，与去年有些变化，去年因为缺货缺料情况比较严重，导致客户下的长单较多，去年很多订单其实在今年交付。但是从今年订单情况看，有些客户去库存，订单周期较短，以即时单为主。从订单滚动情况来看，因缺料情况缓解，长单减少。现在海外需求受疫情的影响慢慢消除，复工复产需求比较旺盛。至于欧洲市场，明年上半年之前可能不会马上复苏，我们持续密切关注。今年公司设立了欧洲子公司，继续加强我们在欧洲市场拓展的力度和布局，不会放弃任何一个市场机会。

2、公司车载业务的布局以及已取得的进展？

回复：车载智能座舱是通过合资公司鸿通科技开展，鸿通科技原本业务已经比较成熟，从 2012 年开始就做车载业务，主要服务于境外知名的新能源车品牌客户。今年我们合作以来，主要往两个方向做改变，一个是境内市场已经取得了两三家国内新能源车头部品牌客户，预计明年量产，目前还有几家在报价；另一个是产品线和解决方案，TPK 擅长触控解决方案，TES 擅长系统总成方案，合资以后，公司的业务范围进一步延伸。车载业务独立运营的战略规划就是要抓住市场机遇做大、做强。今年是独立运营的第一年，我们也会结合今年运营情况来推动后续资本运作的安排。

3、计提资产减值，详细介绍一下？

回复：我们在 10 月 28 日发布了《关于计提资产减值准备的公告》，计提资产减值主要有两大块，一个是应收账款，公司于 7 月 25 日召开董事会及监事会审议通过了《关于会计估

计变更的议案》，由于海外客户较优质，回收账款表现不错，因此结合公司应收账款的构成、回款期和实际坏账损失比例，决定对应收账款计提准备进行调整，因应收账款回转而产生利益 1,498.82 万元；另一个是由于去年做了策略性备料，相应存货跌价损失提列增加所致，后续陆续出货，该部分减值计提就会回转；同时，这些备料大部分都为通用料，也可以用在其他客户其他产品上进行消耗。

4、医疗行业有软件集成收入吗？

回复：我们提供给医疗行业客户的产品主要是各种医用的专用显示器，产品本身虽然也需要进行部分底层软件开发，但是体现在整个产品的价值中，不会以专门的软件集成收入来体现。

5、鸿通目前有投资收益了吗？

回复：鸿通科技目前的投资比例为 10%，没有认列投资收益。

6、汇率波动带来的汇兑损益情况？以及对后续汇率变动的应对措施？

回复：由于美元升值，1-9 月产生汇兑收益大概五千万人民币左右，未来汇率波动取决于多方面的因素，目前无法单边预测。公司将实时关注汇率变动情况，利用包含远汇避险、美元借款增减额度调整等方式，降低汇率波动对公司的影响。

7、公司此前切入教育市场的并购项目终止了，那目前在教育领域是否还有展开布局？

回复：龙星科技并不只是专注于教育市场，其主要是大尺寸产品，应用在多个领域，远端会议、教育白板、数字标牌等等。并购项目终止主要是市场环境变化较大，标的公司经营情况不及预期，但是我们与龙星科技之间持续保持业务合作，终止并购项目不会影响公司的战略规划和业务布局。

8、十月起面板报价止跌反转，对公司原材料采购成本是否会产生影响？

回复：目前各个面板厂都有产能利用率很低的情况，价格可能持续在低位，另外我们通过经销商的议价会取得较好的价格，再加上之前较多标品的备料，所以对公司原材料采购成本没有影响。

9、公司今年毛利率和净利率提升明显的主要影响因素？

回复：主要影响因素可以分两个维度看：

一是公司内部管理因素：从去年开始我们较大力度优化供应链管理，包括供应商及原材料采购策略，降低了成本；另外提升生产效能，随着公司营收规模增大，平均产品成本会降

低。

二是外部因素：一方面，原材料价格回落和物流成本降低，有利于降低公司运营成本，提高利润水平；其次是汇率因素，我们主要是美元结算，人民币贬值对公司利润也有积极的贡献。

10、公司目前主要的业务还是面向 B 端客户，需求端的疲软是否在 B 端领域相对好一些？订单量是否存在周期性影响？

回复：我们目前都是 B 端客户，从需求端来看与 C 端领域比起来好很多，现在消费电子受影响较大，但是我们更多的是做商用 B 端客户，相对来说更加刚需。订单的这个周期性的这个问题，主要是取决于下游的终端应用行业的周期性。我们的行业分布较分散，以零售、工控、金融为主，没有明显的周期性，比较均衡。

11、公司今年业绩预期及 2023 年趋势指引？

回复：我们现在全年业绩相对比较明确了，年初定的目标 30%~50% 的成长，从现在来看，有望远超预期。我们 2023 年的年度预算也还没有完成，目前处于预算编制阶段，具体数据还无法告知。不过从目前新项目的开案情况来看，明年整体需求还是有望保持向上的趋势，但是不排除受原材料价格、汇率变动趋势等不确定因素的影响。

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 10 月 30 日