

宸展光电（厦门）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： IR2023-002

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
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023年5月12日(周五) 下午 14:30~17:15
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理李明芳、财务总监兼代理董事会秘书徐可欣、独立董事郭莉莉、投资总监赖洲洋
投资者关系活动主要交流内容： 一、请问：1、公司目前在手订单饱满程度？国内外业务占比？2、公司 ODM 向 OBM 双轮驱动转换进展？3、如何应对数字经济、人工智能的发展？如何加速抢占市场机遇与份额？4、公司国外市场客户的稳定与进一步拓展？公司国内市场的开拓与产品优势？ 回复：1. 由于去年有缺料问题，因此客户下了很多长单。今年由于市场缺料问题已不存在，客户订单相对去年减少，但仍维持一定水平。 2. 2023 年开始，公司做了组织调整正式成立 OBD 及 ODM 团队，在 OBM 部分针对 MicroTouch™品牌，公司加强力度，聚焦重点行业和客户、建设品牌与产品组合，并且积极搭建海内外销售渠道。2022 年全年，OBM 板块占总营收比例达到 10%~15%。预计 2023 年的占比会进一步抬高。ODM 和 OBM 双轮驱动战略成效明显。 3. 人工智能和数字经济等新技术在具体行业的使用还存在较大不确定性，公司将密切关注并跟进，待时机成熟，会通过股权投资、并购、战略合作等多种方式积	

极介入。

4. 我们跟国外大客户已经合作长达 20-30 年，具备非常丰富的合作经验，关系紧密，是互相信赖的伙伴。针对国内市场我们将结合瑞迅产品提供高质量，及具价值竞争力的产品，来开拓市场。

二、请问：1、公司有无继续兼并重组收购或控股国内外优质资产的计划？计划如何？进展如何？2、公司有无多产业齐驱并进的发展方向？3、经了解，公司的董高监等都具备同行业或多行业的工作经历或经验优势，如何化优势为公司发展之动力？

回复：公司一直在加大投资并购的力度，具体方向上，1. 利用境内外估值差异收购境外优质资产；2. 供应链优化：上下游整合，提升自控料占比，进一步增强盈利能力；3. 交互技术多元化，跟随 AI 等新技术创新的行业运用；4. 终端应用行业延伸：扩展业务范围及客户资源。

三、公司今年各项业务发展规划如何？海外自有品牌建设情况如何？

回复：1. 在国外布局部分，我们在 2022 年成立德国子公司。我们目前在欧洲及美国都有在地的销售团队，可以开发及服务客户，在其他区域我们会透过经销商管道，来销售产品。针对国内市场我们将结合瑞讯产品提供高质量，及具价值竞争力的产品，来开拓市场。

2. MicroTouch 品牌的标准品会经由经销商渠道快速铺开，直达终端客户，并提升公司整体毛利水平，我们今年已在德国设立分公司来增强在地服务和品牌推广；同时 TES 标准品也会于各地区快速铺开。

四、当下公司与 AI 结合的点有哪些？是否已经有相应的业务正在开展？

回复：人工智能及 GPT 的发展将带动市场对人机交互终端设备、边缘运算及数据传输等产品的需求。公司目前主要提供人机交互智能设备及解决方案，就是人工智能技术应用的重要载体，公司在人工智能及 GPT 的发展上不会缺席。此外，公司参股子公司--瑞迅科技的嵌入式产品(主板)、边缘运算、互联网产品都可在人工智能及 GPT 领域上被多方面应用。

五、请问：1、公司如何积极布局与占有国内国外两个市场？2、公司对国内外优质资产有无积极布局兼并重组做大做强计划？

回复：1. 在国外布局部分，我们在 2022 年成立德国子公司。我们目前在欧洲及美国都有在地的销售团队，可以开发及服务客户，在其他区域我们会透过经销商管道，来销售产品。针对国内市场我们将结合瑞讯产品提供高质量，及具价值竞争力的产品，来开拓市场。

2. 投资并购上，(1) 利用境内外估值差异收购境外优质资产；(2) 供应链优化：上下游整合，提升自控料占比，进一步增强盈利能力；(3) 终端应用行业延申：扩展业务范围及客户资源。

六、宸展光电赖总 / 请谈一下贵公司无人驾驶智能模块开发到哪个境界了，谈一谈未来规化及发展

回复：公司主要通过布局车载显示进入到新能源车领域，无论无人驾驶还是传统汽车，都需要车载显示。但公司暂时没有直接参与到无人驾驶智能模块的开发。

七、请问徐总：1、公司目前享受哪些税收优惠？2、是否享受 3 免 2 减半？3、是否积极申请国家高新技术企业，将会享受更多政策与税收支持？

回复：1. 公司目前主要享有信用出口补贴、技改奖励等优惠。

2. 我们没有享受 3 免 2 减半。

3. 随着公司发展及技术提升，我们确实在计划申请高新企业资格中。

八、公司目前在手订单有多少？今年国内的销售比例能否大比例提高？

回复：由于去年有缺料问题，因此客户下了很多长单。今年由于市场缺料问题已不存在，客户订单相对去年减少，但维持一定水平。

国内销售比例提高是我们的目标，我们会透过跟瑞讯的合作以提供高质量且具价格竞争力的产品以开拓市场。

九、请问李总：1、公司国外客户关系紧密度如何？能否稳定且有保障？2、国内客户开发进展如何？如何实现国内国外双轮驱动？3、产品优势与竞争力？4、公司是否应积极申请国家高新技术企业争取国家最大力度的支持产业发展？

回复: 1. 我们跟国外大客户已经合作长达 20-30 年, 有一定具备非常丰富的合作经验, 关系紧密, 是互相信赖的伙伴。

2. 针对国内市场我们将结合瑞讯产品提供高质量, 及具价值竞争力的产品, 来开拓市场。

3. 公司产品应用从单一行业向多行业发展, 新兴行业需求快速增长, 像公司这样跨行业发展公司不多, 我们有显着优势。

4. 随着公司发展及技术提升我们确实在计划申请高薪企业资格中。

十、总监 / 您好! 谈一谈贵公司无人驾驶模块未来发展规划, 有何前景

回复: 公司主要通过布局车载显示进入到新能源车领域, 无论无人驾驶还是传统汽车, 都需要车载显示。据国金证券研报显示, 至 2025 年全球车载显示市场规模超 3700 亿元, 五年 CAGR 达 8%。车载显示未来将向大尺寸、多屏化、联屏化及多形态化方向发展, 这符合我们所擅长的多样化、定制化的特点, 是我们进入车载智能座舱的契机。

十一、请问董秘: 1、公司地研发能力和研发方向如何? 2、公司流动性是否充裕且可有力支撑公司发展? 3、公司有无计划参控股或成立财务公司以保证公司盈余资金高效收益?

回复: 1. 研发方向主要环绕在触控、面板、PCBA、机构相关技术提升/精进及系统整合能力。

2. 公司目前在手现金有人民 8-10 亿左右, 足够支撑公司发展。

3. 目前没有, 扣除每年盈余分配后, 我们会将资金投入好的项目来确保公司长远发展。

十二、公司上市近三年了, 但国内市场开拓不力, 销售比例不高, 请问是什么原因?

回复: 2022 年, 国内业务增速低于预期, 一方面汇率影响境内产品成本; 另一方面, 为优化毛利率, 主动放弃一些低毛利客户。

十三、请问李总: 1、您具有丰厚的工作经历和多岗位工作经验, 请问如何加

强公司市值管理？2、对公司今后发展如何定位？3、在人工智能、数字经济发展方面公司的优势如何？

回复：1. 公司一直以来非常重视股东利益，一方面以优秀业绩回报股东信任，另一方面，实行科学可持续的股利分配方案，让股东与公司共成长。长期看，国内资本是有效的，我们坚信，持续聚焦主业，谋求更优秀的业绩，股价会真实反应公司的内在价值。

2. 公司的战略定位是成为全球领先的人机交互智能终端解决方案商。

3. 人工智能方面，首先，人机交互智能设备是人工智能技术应用的重要载体，而作为智能终端解决方案商，我们的产品已广泛应用于零售、金融、工业自动化、医疗、餐饮、快递物流、游戏娱乐、交通运输、公共事业、健身、教育及会议系统等领域。因此，在细分行业的应用上，我们积累了足够多的经验。其次，公司参股子公司—瑞迅科技的嵌入式产品(主板)、边缘运算、互联网产品也都可在人工智能及 GPT 领域上被多方面应用。

十四、请问李总：1、公司目前在手订单是否可满负荷运转？人工成本是否可有效控制？2、人民币国际化持续影响，利率贬值对公司业绩有何影响？如何化解因利率过大波动而产生的风险？

回复：目前产能有办法负荷订单，我们会持续透过自动化及技术精进来控制人工成本。

人民币汇率贬值对公司有帮助，然而影响汇率的因素广泛且不可控，我们会持续透过远期汇率及资产负债平衡的方式来控管风险。

十五、请问：公司发展的动力与潜力如何？如何积极布局抢占国内市场？如何大力布局人工智能与数字经济？

回复：从客户和产品看，公司未来潜力巨大。一是客户方面，这几年成功地实现了自我转型，从单一客户发展到服务两百多个客户，客户基数逐渐增大，客户粘性强，单个客户体量不断上升带来业务增量；二是产品方面，从单一行业向多行业发展，新兴行业需求快速增长，像公司这样跨行业发展公司不多，我们有显著优势。对于国内市场，一直是公司重点布局的方向，也是业绩增长的重要突破口。公司调整了组织架构，OEM 和 OBM 并驾齐驱，且针对国内市场，我们建立了区别于国际市

场独立的业务团队和产品规划。在具体的竞争策略上，我们将重点整合瑞迅科技的产品线，广泛建立销售渠道；并发挥海外工厂优势，加强与头部大客户的合作。人工智能方面，首先，人机交互智能设备是人工智能技术应用的重要载体，而作为智能终端解决方案商，我们的产品已广泛应用于零售、金融、工业自动化、医疗、餐饮、快递物流、游戏娱乐、交通运输、公共事业、健身、教育及会议系统等领域。因此，在细分行业的应用上，我们积累了足够多的经验。其次，公司参股子公司—瑞迅科技的嵌入式产品(主板)、边缘运算、互联网产品也都可在人工智能及 GPT 领域上被多方面应用。

十六、贵司国内业务占比一直不高。接下去会有计划提升柜内市场份额吗？采取什么策略？

回复：国内市场一直是公司重点布局的方向，也是业绩增长的重要突破口。公司调整了组织架构，OEM 和 OBM 并驾齐驱，且针对国内市场，我们建立了区别于国际市场独立的业务团队和产品规划。在具体的竞争策略上，我们将重点整合瑞迅科技的产品线，广泛建立销售渠道；并发挥海外工厂优势，加强与头部大客户的合作。

十七、下半年有什么投资计划吗？

回复：接下来，公司将加大投资并购力度，并聚焦在以下方向：1. 利用境内外估值差异收购境外优质资产；2. 供应链优化：上下游整合，提升自控料占比，进一步增强盈利能力；3. 交互技术多元化，跟随 AI 等新技术创新的行业运用；4. 终端应用行业延伸：扩展业务范围及客户资源。

十八、作为公司股东，公司的分红方案很好。但是好的回报并没有稳定股价。如果公司的现金分红预案改成 10 股派五元，剩余 3 元的部分回购公司股票注销资本，我想这种方案对长期持股股东更友好。如果公司今年不能，希望公司董事会后续年度能按此思路提出分红方案，每年在现金分配中，拿出一部分利润回购股票。

回复：公司一直以来非常重视股东利益，一方面以优秀业绩回报股东信任，另一方面，实行科学可持续的股利分配方案，让股东与公司共成长。长期看，国内资本是有效的，我们坚信，持续聚焦主业，谋求更优秀的业绩，股价会真实反应公司的内在价值。感谢您的建议，我们将提交董事会进行评估考虑。

十九、请问李总经理，作为外向型企业，公司目前业务是否存在大幅下降的可能，公司在国内市场目前的销售量如何？

回复：从 2023 年第一季度中开始，公司主要客户开始去库存，我们预计这个周期会持续到第二季度。目前预估二季度仍然疲软，但我们正在努力拓展新客户和新市场，以降低影响。国内市场的销售量仍有努力的空间，我们将重点整合瑞迅科技的产品线，广泛建立销售渠道；并发挥海外工厂优势，加强与头部大客户的合作。

二十、请问：1、2023 年公司发展的目标方向是什么？2、公司的长远规划与战略定位是什么？3、公司如何深度融入人工智能、数字经济？4、公司如何化解因人民币汇率波动造成的风险？

回复：1. 2023 年，虽面对国内外严峻环境，但公司会持续深耕主业，聚焦人机交互硬件设备在零售、金融和工控等细分行业的运用，具体措施如下：（1）组织架构调整，OEM 和 OBM 并驾齐驱，进一步提高自主品牌的收入占比；（2）聚焦主业，开启全力攻击模式，从市场、产品和研发等方面发力，做大做强业务收入和利润贡献；（3）借助投资并购等方式，把握新技术发展带来的新市场机遇，在工业物联网、新能源车载和海外市场拓展等方面实现突破，打造第二成长曲线；（4）以人为本，加强内部人员管理、供应商管理和经销商管理，打造卓越合作伙伴关系。

2. 公司的战略定位是成为全球领先的人机交互智能终端解决方案商。

3. 人工智能方面，首先，人机交互智能设备是人工智能技术应用的重要载体，而作为智能终端解决方案商，我们的产品已广泛应用于零售、金融、工业自动化、医疗、餐饮、快递物流、游戏娱乐、交通运输、公共事业、健身、教育及会议系统等领域。因此，在细分行业的应用上，我们积累了足够多的经验。其次，公司参股子公司—瑞迅科技的嵌入式产品(主板)、边缘运算、互联网产品也都可在人工智能及 GPT 领域上被多方面应用。

4. 我们会利用远期外汇的工具及资产负债调配的方式，进行避险。

二十一、请问当前智能座舱业务进展如何？今年会实施对鸿通的股份购买计划吗？

回复：我们做的是汽车前装市场，与车厂共同进行产品开发。进展如下：

1. 已取得几家国内外一线新秀车厂订单，预计明年量产；
2. 更多新秀车厂中控总成积极竞标中。

依合约，从交割日起两年内，公司可对鸿通增资至 49%，公司会对鸿通整体状况进行评估后，决定增资的时间，目前预估可能在 2023 年底前完成。

二十二、您好！公司一季报业绩下降，二季度已过一半，是否有所改善？预计全年业务增长情况乐观？

回复：你好，从 2023 年第一季度中开始，公司主要客户开始去库存，依据订单需求预估及客户库存判断，我们有信心去库存周期将在第二季度结束，下半年业绩将会好转。

二十三、请问李总经理，公司计划收购下属子公司股权事宜啥时进行？

回复：依合约，从交割日起两年内，公司可对鸿通增资至 49%，公司会对鸿通整体状况进行评估后，决定增资的时间，目前预估可能在 2023 年底前完成。

二十四、李总好，公司是沪深股市基本面最好的公司之一，公司二季度营收情况如何

回复：你好，从 2023 年第一季度中开始，公司主要客户开始去库存，依据订单需求预估及客户库存判断，我们有信心去库存周期将在第二季度结束，下半年业绩将会好转。

二十五、您好！公司过往业绩不错，每年分红率也很好。最近股价大跌，是否会考虑推出回购计划？

回复：是的，公司一直以来非常重视股东利益，一方面以优秀业绩回报股东信任，另一方面，实行科学可持续的股利分配方案，让股东与公司共成长。长期看，国内资本是有效的，我们坚信，持续聚焦主业，谋求更优秀的业绩，股价会真实反应公司的内在价值。

感谢您的建议，我们将提交董事会进行评估考虑。

二十六、你好总经理，如果不涉及保密的话，截止 2023 年 5 月公司手握的订

单是多少，公司管理层对下半年的经营是否信心，全年营收利润低于 2022 年。

回复：由于市场缺料问题已不存在，目前产品交期已回到过去合理的周期、客户不需下长单，故目前公司在手订单确实较去年同期减少，但仍维持一定水平。

依据订单需求预估及客户库存判断，我们有信心去库存周期将在第二季度结束，下半年业绩将会好转。

二十七、你好李总，公司是否有 2023 年的营收利润计划和目标具体是多少，或者说 2023 年股票期权激励计划完成的概率有多大。

回复：今年上半年市场不会太好，但是，随着通胀和库存问题缓解，下半年会略转好，公司会持续通过有竞争力的价格、高效的供应链支持、研发投入丰富产品线等措施来抢占市场，我们对于完成股权激励计划定下的业绩目标有一定的信心。

二十八、李总好，自公司上市以来，股价走势平稳没有大的起色，建议公司董事会能够大比例送股送股，除权后股价在五元左右，这时候就会有大量资金关注公司股价大概率上升。

回复：感谢您的建议，我们将提交董事会进行评估考虑。

二十九、董秘您好，请问公司 ODM 向 OBM 双轮驱动转换的进展如何？

回复：2023 年开始，公司做了组织调整正式成立 OBD 及 ODM 团队，在 OBM 部分针对 MicroTouch™品牌，公司加强力度，聚焦重点行业和客户、及品牌与产品组合建设，并且积极搭建海内外销售渠道。2022 年全年，OBM 板块占总营收比例达到 10%~15%。预计 2023 年的占比会进一步抬高。ODM 和 OBM 双轮驱动战略成效明显。

三十、谈一谈该公司产品无人驾驶模块开发前景，未来市场需求及方向，目前与哪些车企在试合作或洽谈？

回复：目前，宸展光电正积极布局新能源车载领域，国金证券研报显示，至 2025 年全球车载显示市场规模超 3700 亿元，五年 CAGR 达 8%。车载显示未来将向大尺寸、多屏化、联屏化及多形态化方向发展，这符合我们所擅长的多样化、定制化的特点，是我们进入车载智能座舱的机会和契机。

而公司参股公司鸿通科技，在欧美及中国市场新能源车的业务持续顺利进行与

拓展中，客户覆盖了国内知名的头部车企和国内造车新秀，但出于商业考虑，不便讨论具体客户的信息。

三十一、贵公司很优秀，对投资者回报也很好，就是股票价值与其不符，能否像某些上市公司一样采取一些必要措施，让投资者坚定持股信心。

回复：是的，公司一直以来非常重视股东利益，一方面以优秀业绩回报股东信任，另一方面，实行科学可持续的股利分配方案，让股东与公司共成长。长期看，国内资本是有效的，我们坚信，持续聚焦主业，谋求更优秀的业绩，股价会真实反应公司的内在价值。

三十二、你好董事长，今年一季度营收和利润比去年都有下降，二季度营收和利润都是全年最高的季度，二季度已经过半，请问今年二季度的生产是否正常，是否能止住营收和利润的下滑。

回复：你好，从2023年第一季度中开始，公司主要客户开始去库存，依据订单需求预估及客户库存判断，我们有信心去库存周期将在第二季度结束，下半年业绩将会好转。

三十三、你好总经理，公司参股的鸿通和瑞讯是否已经产生利润

回复：你好，因目前鸿通仅参股10%，故不认列其损益，目前对公司损益无影响。而瑞讯在三月中完成交割，目前已展开一系列项目以提升绩效，希望在近期内产生贡献。

三十四、请问公司如何进一步稳定与拓展国外市场客户？公司国内市场的开拓与产品优势是什么？

回复：针对国外客户的开展，随着去年下半年德国子公司成立，预计今年上半年欧洲销售团队人员将全数到位，将有利增强在地服务和品牌推广。另在对瑞讯股权投资后，利用瑞讯产品，开拓欧美工业物联网客群。

国内市场一直是公司重点布局的方向，也是业绩增长的重要突破口。公司调整了组织架构，OEM和OBM并驾齐驱，且针对国内市场，我们建立了区别于国际市场独立的业务团队和产品规划。在具体的竞争策略上，我们将重点整合瑞讯科技的产

品线，广泛建立销售渠道；并发挥海外工厂优势，加强与头部大客户的合作。

三十五、总监您好，请问公司未来在投资收购方面有什么规划呢？

回复：投资并购上，1. 利用境内外估值差异，收购境外优质资产；2. 供应链优化：上下游整合，提升自控料占比，进一步增强盈利能力；3. 交互技术多元化，跟随 AI 等新技术创新的行业运用；4. 终端应用行业延申：扩展业务范围及客户资源。

三十六、董秘您好，请问公司将如何深度融入人工智能、数字经济？

回复：首先，人机交互智能设备是人工智能技术应用的重要载体，而作为智能终端解决方案商，我们的产品已广泛应用于零售、金融、工业自动化、医疗、餐饮、快递物流、游戏娱乐、交通运输、公共事业、健身、教育及会议系统等领域。因此，在细分行业的应用上，我们积累了足够多的经验。其次，公司参股子公司--瑞迅科技的嵌入式产品(主板)、边缘运算、互联网产品也都可在人工智能及 GPT 领域上被多方面应用。目前，人工智能和数字经济等新技术在具体行业的使用还存在较大不确定性，公司将密切关注并跟进，待时机成熟，会通过股权投资、并购、战略合作等多种方式积极介入。

三十七、今年外部环境面临挑战，请问公司管理层是否有信心完成股权激励计划定下的业绩目标？

回复：今年上半年市场不会太好，但是，随着通胀和库存问题缓解，下半年会略转好，公司会持续通过有竞争力的价格、高效的供应链支持、研发投入丰富产品线等措施来抢占市场，我们对于完成股权激励计划定下的业绩目标有一定的信心。

注：交流过程中，公司严格遵照《信息披露管理办法》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	2023 年 5 月 12 日