

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：IR2023-006

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称	西南证券、海通证券、国金证券、广发证券、中邮证券、国联基金、平安证券资管、广发基金、大成基金、平安基金（排名不分先后）。
时间	2023年11月28日下午15:00-17:00 2023年11月30日下午15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员 姓名	董事会秘书徐可欣、证券事务代表张玉华 投资总监赖洲洋
投资者关系活动主要内容： 一、公司基本情况介绍 对公司成立以来的发展历程进行简单介绍，并详细介绍公司的产品、业务模式和核心优势等。 1、公司于2015年正式成立，并于2018年启动股改，2020年11月正式在深交所主板上市。上市以来，公司继续聚焦主业，做大做强营收和利润；加强产品研发，拓展客户，优化结构，提升毛利；与此同时，加强投资并购，积极布局上下游产业链，打造第二增长曲线。 2、公司处于人机交互产业链中游，主要产品有智能交互显示器和智能交互一体机，应用形态多样，可根据客户的行业特点和应用需求定制开发产品，提供产品研发设计、固件及底层软件开发、生产制造、售后支持的全流程服务，在零售、工控、金融、医疗、博弈、会议、物流、智能健身、智能座舱等多个领域积累了大量开发案例。 3、公司重视研发和创新，研发人员占比和投入逐年增加，取得了一定的研究成果。公司销售体系完善，布局全球市场，在中国大陆、台湾、日本、美国、德国均有属地销售团队，也探索了经销商合作模式，并且取得了包括台湾 BSMI 认证、北美 FCC 认证、欧美 CE 等多	

个国家和地区的认证，为产品在当地销售提供良好的基础。公司目前服务全球超过 400 多个企业客户，多为世界知名品牌。

二、2023 年前三季度业绩情况

2023 年前三季度，公司实现营收 10.04 亿元；实现归母净利润 1.25 亿元。受到欧美市场需求疲软和去库存等因素影响，营收和利润同比出现一定下滑。

三、四个重要投资项目介绍

1、2023 年 10 月 13 日，公司 2023 年第二次临时股东大会审议通过了变更募集资金用途用于收购鸿通科技 60% 股权的议案。收购完成后，公司将合计持有鸿通科技 70% 的股权，正式将业务延伸到车载智能座舱领域。鸿通科技主营车载智能座舱设备及销售，主要产品为仪表屏总成、智慧内饰、中控+副驾总成及功能屏总成，已与海内外多家车厂进行定点合作。

2、2023 年 6 月，公司全资子公司萨摩亚商宸展与 ITH 共同签署了《增资协议》，以自有资金向 ITH 增资，共获配 10,000,000 股，占 ITH 增资后 2.21% 股权。通过增资 ITH，宸展光电参与到奕力科技 Pre-IPO 轮股权投资。

3、2023 年 1 月，公司参股陕西瑞迅科技 30% 股权，在技术及产品方面，借由瑞迅多年 ARM 架构产品开发经验，提升主板研发及整机系统设计效率及能力，同时搭配瑞迅的物联网产品方案，将业务拓展至物联网及边缘运算领域，在市场业务资源及供应链资源整合方面获得正向协同效应。

4、2020 年 9 月，公司收购了 3M 旗下触控品牌 Mirco Touch，因该品牌在海外具有广泛的行业影响力和认可度，公司通过该品牌布局 OBM 业务，力争实现 ODM 和 OBM 业务两翼齐飞。

四、主要交流问题：

1、公司主营业务的毛利率水平由年初的 29% 提高至 31%，是什么原因以及四季度展望。

回复：首先，公司 OBM 战略效果凸显，拥有更高毛利率水平的自有品牌 Micro Touch 的销售占比不断提升；其次，产品结构不断优化，显示屏和一体机的占比更加均衡；最后，通过科学有效的供应链管理，物料成本有所下降。展望四季度，我们有信心把毛利率水平维持在 30% 以上，保持较好的盈利水平。

2、国外客户去库存的情况如何以及主营业务的增长空间？

答复：自 2022 年第四季度以来，国外客户进入去库存周期，对公司的营收带来不小的压力。目前，从订单和新项目开案的数量来看，每季度都在改善，且海外客户对 2024 年的市场预期也偏向乐观。

关于公司主营业务的增长，一方面，公司所处的各种行业运用本身具备一定的增长空间，如金融和零售等传统行业，预计每年 5% 以上的发展增速；而工控、医疗和博弈等新兴行业，增速预计可达到 30% 以上。另一方面，公司对存量客户的渗透率还有提升的空间。通过新业务和新需求的挖掘，以及主板等高附加值产品的占比提升，都可以增加单一客户的营收贡献。

3、公司主要原材料有哪些？未来价格走势如何，是否会影响公司毛利率水平？

回复：面板、触控模组、电子组件和结构件是主要原材料。其中，面板和触控模组的占比最高。今年以来，中小面板的价格趋于稳定，波动较小，我们预计这种趋势将继续保持。

4、公司股权激励计划对 2024 年的净利润要求是如何约定的？

回复：根据公司 2020 年制定的股权激励计划，2024 年为第四个行权期，触发值为净利润 19,467.40 万元，目标值为净利润 25,016.34 万元。

5、国内的主要竞争对手有哪些？公司的核心竞争优势是什么？

回复：商用智能交互显示设备行业目前竞争格局较为分散，参与的厂商数量较多，不同厂商侧重于不同的应用领域。而公司经过多年的积累，已经形成了较强的跨行业产品解决方案能力以及较强的软硬件集成能力。同时，在零售、金融、工控、交通和物联网等各个行业，公司服务了境内外超过 400 个企业客户，已经形成了十分成熟的海外销售渠道和优质客户资源。

6、公司账上现金流是否充裕？未来投资并购的方向如何？

回复：目前公司现金流充裕。投资并购方向上，公司会继续加强供应链的整合，提升主板的设计能力；延伸终端行业应用，丰富营收来源；寻找境外优质资产，布局全球市场。另借助鸿通科技的平台，公司将积极寻找新能源汽车的整合机会。

7、鸿通科技并购的进度如何，预计什么时候纳入公司报表？

回复：鸿通科技的并购已经获得公司董事会和股东大会审议通过。目前，公司正在紧锣密鼓地进行股权交割的各项准备工作，预计明年一季度前可完成交割，并纳入公司报表。

8、鸿通科技 2024 年的营收情况如何？

回复：随着多个定点车型，特别是几款热门车型将在 2024 年转为量产，鸿通科技的营收将实现快速增长。

9、鸿通科技的核心优势？

回复：鸿通科技自 2012 年就成为了美国最大新能源汽车厂的供应链，经过 10 多年的发展，公司在盖板材料、触控技术、显示技术、电子电气设计、结构设计、系统整合等方面积累了一定的技术积淀。同时，公司已经取得了 IATF 16949 的车规认证，且自建有实验室，并获得了 ISO 17025 的国家实验室认证，在产品验证上有时间和成本优势。最后，公司的客户横跨中美欧三个新能源汽车市场，市场影响力更大，特别是中美市场，都是作为 Tier1 直供整车厂。

注：调研过程中，公司严格遵照《上市公司信息披露管理办法》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 12 月 1 日