

证券代码：002983

证券简称：芯瑞达

安徽芯瑞达科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-009

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>线上调研</u> ）
参与单位名称及人员姓名	淡水泉：裘潇磊 易方达基金：亓辰 东方基金管理股份有限公司：郭晓慧 东吴基金：张浩佳 大家资产：徐博、姜盼宇 中天汇富：许高飞 汇丰晋信：李凡 兴合基金：候吉冉 光证资管：何伟 西部利得基金：朱清乐 长安基金：朱施乐 世纪证券自营：陈峰 兴全基金：申庆 淳厚基金：吴若宗 中邮基金：周楠 华夏久盈：桑永亮 北大方正人寿资产管理中心：孟婧

	<p>华安证券：罗越文、尉鹏洁</p> <p>中信建投自营：刘岚</p> <p>上海悦溪私募基金：张伟</p> <p>中科沃土基金：徐伟</p> <p>中欧基金：刘寒冰</p> <p>招商基金：文雨</p> <p>华富基金：欧阳芷一</p> <p>开源资管：郑小凡</p> <p>泓德基金：苏航</p> <p>博道基金：钱程</p> <p>华安基金：吴运阳</p> <p>（以上排名不分先后）</p>
时间	2024年4月25日
地点	合肥市方兴大道6988号芯瑞达科技园
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监：唐先胜
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>问题1: Mini背光模组与传统的均价比例、毛利关系如何，一季度Mini同比增幅3倍+, 占模组收入的%如何</p> <p>回答:</p> <p>MiniLED背光模组较之传统, 具有更优异的性能参数, 从一般经济规律看, 其毛利高于传统, 但在不同客户之间, 同一客户不同产品之间表现不尽相同。根据当前Mini背光模组中高低端产品价格的中位数值, 通常其与传统模组产品的均价比大于10。2023年度, 公司Mini模组收入占全部模组收入约三成。</p> <p>问题2: Mini背光模组的价格趋势如何</p> <p>回答:</p> <p>长期来看, 行业Mini背光模组价格有台阶向下的趋势, 其方向不存在“地板”, 趋势也不会“断崖”, 是一个相对固定</p>

的区间。区间内，价格存在一定的波动。公司近十年传统模组的公开数据也可佐证。短期来看，经过两年来的市场快速渗透，客户产品布局、技术方案更为丰富，消费者对性能参数的偏好更高，终端尺寸的进一步加大，整体价格有向上迹象。

问题3：海信联合实验室的项目与进度如何

回答：

公司与海信、首半共建的联合实验室项目与进度正按计划推进。

问题4：从公司模组客户看，Mini背光模组是高端化还是低端化趋势

回答：

从市场主流机型分布及价格来看，Mini背光模组应用于高端化产品的比例较高，发展趋势明显。

问题5：一季度，公司显示终端营收同比下滑，后续发展趋势如何

回答：

公司显示终端业务包括Mini直显产品与基于传统TFT-LCD技术的商业显示器或数字电视等终端，目前业务主要为后者。一季度显示终端营收同比减少近半，主要原因有计划运输报关环节的变化顺延等。从当前在手订单及可转化项目来看，该业务未有明显异常。

问题6：公司Mini直显产品包括一体机与小间距模组，间距范围如何，未来发展趋势如何，面对友商，竞争优势如何实现。

回答：公司Mini直显产品的间距覆盖P0.78至1.25区间。

经过多年研发积累与市场拓展，公司Mini直显产品领域、应用范围、客户数量与合作方式均有提升。公司已经与知名厂商达成协议，有望通过借船出海等方式实现业务快速提升，进而形成并支撑业绩增量。近年来，Mini直显行业发展迅猛，公司对比行业头部友商，已经确立节能、价格与客户响应等优势，定位本地市场，构建差异化竞争策略与优势。

问题7：公司车载显示业务包括哪些，主要技术路线，车载显示终端单车价格如何

回答：

公司车载显示业务包括模组与终端，其中：终端为可以直接呈现图文交互信息的产品实体，模组为终端的一部分。公司通过多年显示领域技术积累，积极推动MiniLED于车载显示的应用，希望带给消费者于“第三空间”的愉悦体验。以通常配置来看，单车价格约为3000元，但其价格受尺寸、数量等因素影响较大。

问题8：公司销售费用率低于同行的原因

回答：

公司显示模组与终端客户主要在B端，销售行为通常从研发设计开始，产品应用主要聚集于大尺寸领域，客户集中度高，故而在销售人员投入、跑动、交易实现等活动上有着较强的细分行业特征。对比同行，可能会存在产品领域、客户分布及销售流程的投入差异。其次，多年来，公司通过强有力的预算管控抓手，强化事前算效、事前算赢，从严考核投入产出，取得了一定成效。此外，近年快速渗透的MiniLED技术，在模组客户上具有重合，相当于分摊了销售费用，提高了费效比。综上所述，公司同等收入支付的销售费用较低，体现出较好的费用效率。

	<p>问题9：公司2023年度净利润已基本可覆盖股权激励方案三年期业绩，如何看待方案中的业绩增速</p> <p>回答：</p> <p>2022年10月，公司根据行业与市场及经济发展等因素，审定了23年及至25年经营预算规划。为更好激励团队，实现战略协同、稳步发展，公司同时启动了股权激励计划一期方案，以净利润为考核指标，体现了“业绩说话”、“敬重市场、敬重投资者”的管理理念与原则。</p> <p>2023年度，受益于MiniLED技术快速渗透，公司累积技术与客户地位得到释放，市场份额加速提升，业绩增长明显，超过股权激励计划的业绩增速。这充分体现出股权激励机制的适时、适度与效果，也体现出团队协作的状态与力量。</p> <p>2023年10月，公司制定2024年经营预算规划，仍是根据行业与市场及经济发展等因素综合决定，并未考虑股权激励计划方案中业绩增速的影响。</p> <p>以上信息未涉及内幕信息。</p> <p>本活动记录表中的相关数据预计或预测、业务规划或展望，不代表公司承诺，敬请投资者注意风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年4月26日