

证券代码：301106

证券简称：骏成科技

## 江苏骏成电子科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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 type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他：（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	开源证券 周佳 赵旭杨
时间	2024年5月23日 15:00-17:00
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	副董事长、副总经理：许发军 董事、副总经理、财务总监、董事会秘书：孙昌玲 证券事务代表：李萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍企业文化、产品及业务等基本情况</p> <p>二、交流环节</p> <p>1、公司产品在工业控制、汽车电子、智能家电、医疗健康、消费电子等五大细分领域的市场空间、市占率、竞争对手情况？往后看公司产品在这几个细分领域的市占率计划提升到多少？</p> <p>答：1.1、工业控制领域</p> <p>公司在工业控制领域的液晶专显产品主要应用于电表、水表以及气表的三表市场。公司在多年的经营中积累了大量的下游客户资源，其中电表类液晶显示屏为公司主要的三表产品，在电表类液晶专显领域的市场占有率较高。电表类液晶显示屏主要销售给林洋能源、正泰仪器、炬华科技等多家。在历次国家电网招标采购中都名列前茅的行业龙头企业。</p> <p>1.2、汽车电子领域</p>

公司是汽车电子领域中车载液晶显示屏产品的二级供应商。目前，公司产品通过威奇尔、伟世通（天宝汽车）、天有为、新通达等一级供应商渠道交付应用于上汽集团、吉利汽车、长安汽车、北京汽车、奇瑞汽车、东风汽车等国内主要汽车主机厂商。

### 1.3、智能家电领域

公司在智能家电领域的主要细分产品为电饭煲、微波炉以及电磁灶等厨房家用电器的液晶显示屏。公司长期聚焦并深耕日本市场，通过技术服务商与日本电饭煲生产制造行业知名企业松下、象印、虎牌、三菱以及东芝均保持长期稳定的合作关系，这五家企业占据了日本国内主要的电饭煲市场份额。

### 1.4、医疗健康领域

公司液晶显示屏所应用医疗产品主要包括血糖仪、血压计等医疗设备，公司产品应用于罗氏、拜耳、松下、鱼跃医疗等主要医疗设备制造商的设备中，公司未来将持续布局医疗健康领域。

### 1.5、消费电子领域

公司在消费电子领域的所配套主要产品为计算器，主要服务的终端客户为Casio，公司液晶显示产品在Casio品牌计算器市场份额较高，接近70%。各应用领域的竞争对手众多，不同的市场参与者均有各自的业务优势和市场定位。

公司未来将继续通过持续性的研发投入提升技术储备及核心竞争力，进而保证公司对于新技术、新产品的产业化能力。顺应行业发展趋势，跟踪下游应用发展风向，基于公司现有竞争优势加大公司产品在汽车电子（含二轮车、平衡车等）、物联网等新兴应用领域的开发推广力度，不断优化公司产品结构，为公司寻求新的利润增长点，通过现有生产设备改造升级及新购国内外先进生产设备对公司现有产品体系提质增效。在激烈的竞争环境中加强公司自身修炼。

2、公司单色液晶显示屏是否存在被OLED屏替代的风险？目前在新型显示技术方面是否有做一些技术储备？

答：公司产品应用的是液晶显示技术，目前，在显示领域中液晶显示技术处于主流地位。未来随着 OLED 显示技术的不断普及，其市场份额将会有所提升，这对应用于智能家电、消费电子领域的单色液晶显示产品存在一定的替代效应。液晶显示产品更新换代速度快，不同的显示技术解决方案的比较优势是动态变化的，一旦出现性能更优、成本更低、生产过程更为高效的解决方案，或某个解决方案突破了原来的性能指标，现有技术方案就将面临被替代的风险。

为提升公司技术研发能力，使得公司的液晶显示产品更具竞争力，公司通过募集资金建设“研发中心建设项目”，目前，公司已设立子公司深圳骏成新技术研究中心有限公司，并在广东深圳外购办公场所作为研究中心，未来将根据客户需求以及行业发展趋势，不断进行专项课题研究，提升公司新产品及新技术的产业化能力，为公司保持和增强行业内的技术优势奠定基础。相应研发投入项目如“中尺寸车载 TFT 模组”已进入小批量阶段，“提升 HTN 产品显示效果的研究”目前处于试验阶段。

3、公司历史业绩：2024Q1 营收、毛利率、净利润明显增长的原因？

答：主要系公司加大市场开拓力度，打造公司品牌影响力，汽车电子应用领域、消费电子应用领域营业收入实现快速增长。公司继续加大研发投入，提升公司产品竞争力，助力公司在各大市场业务板块快速拓展。

4、产能：目前产能布局、产能规模及产能利用率？募投项目建设进展？募投项目达产后预计能做到多大的产能规模？除募投项目外是否还有其他扩产项目？

答：公司目前在江苏句容、广西崇左设有生产项目，募投项目情况请详见公司信息披露。除募投项目外，公司还拟在马来西亚设置生产基地，详见公司公告。

5、重组：收购新通达的最新进展？收购完成后能为公司业绩带来多大规模的增厚？新通达跟公司主营业务的协同性体现在哪？未来对新通达的规

划？

答：目前已按照交易所要求回复反馈问询，尚在交易所审核阶段。收购完成后，新通达将成为公司控股子公司，相应财务数据、业绩承诺请详见最新重组报告书修订稿。本次交易的协同性体现：通过本次交易，上市公司将在定制化液晶专显产品的基础上进一步向汽车仪表领域拓展；未来，上市公司可以借助标的公司在汽车电子领域的相关优势地位、生产能力，扩大上市公司相关产品的生产和销售规模。同时，上市公司能够通过标的公司增强专业显示工业品集成制造的能力，对其拓展工业控制、智能家电等领域产品的集成业务也具有一定的帮助。另一方面，上市公司作为标的公司的供应商，未来标的公司将继续从上市公司获取稳定的液晶专用显示产品供应，保持生产经营的稳定性，增强竞争力。

新通达以汽车仪表业务为核心，并逐步向智能座舱领域拓展，促进汽车零部件产业国际竞争力提升，助力汽车产业智能化转型，符合产业政策和国家经济发展战略。在此背景下，通过本次交易，将有效提升上市公司车载显示及其他专业显示领域集成工业品等生产制造能力、实现技术研发能力的升级发展，从而有效提升公司在汽车电子行业中的综合竞争力，为公司在未来我国汽车产业向高质量发展转型升级的过程中保持优势竞争地位提供有力支撑。

公司与新通达位于汽车电子行业的上下游，在经营管理方面具有较强的共通性。本次交易完成后，公司将现有成熟、高效和完善的经营管理理念引入到新通达，通过吸收、借鉴上市公司经营管理经验，有效提升自身管理效率，充分发挥管理协同效应。同时，公司将在保持新通达现有经营管理团队稳定的基础上，将新通达员工纳入上市体系内进行统一考核，未来可能采取股权激励等方式对新通达核心管理团队及研发、采购、生产、销售等关键人员进行有效激励，充分调动标的公司员工积极性。谢谢。

6、海外业务：目前出海的地区、产品、客户分别是哪些？新设立的马来西亚全资孙公司主要是配套吉利布局东南亚和欧美市场？未来对海外业务还

有哪些规划？未来海外收入占比目标达到多少？

答：2023 年度，海外收入占公司营业收入的 27.74%，主要是技术服务商。马来西亚孙公司是吉利基地配套，未来公司将不断发现新的海外机会，拓展海外市场。

七、汽车电子业务- VA 车载液晶显示屏：VA 屏与 TFT 屏相比的优劣势如何？VA 屏在车载仪表用全液晶显示屏的市占率如何？公司 VA 屏产品的主要竞争对手有哪些？与竞争对手相比有哪些差异化优势？

答：VA 液晶显示产品由于具有高可靠性、高对比度、低功耗等特点，在环境复杂严苛、续航要求高、显示内容简单的应用场景下，既能完美贴合终端产品的使用需求，又能大幅降低使用成本。公司结合自主研发的高精度彩膜贴附以及息屏一体黑的核心技术，开创出了应用于汽车仪表控制的车载大尺寸 VA 型液晶显示屏，不仅在包括对比度、色饱和度、抗静电能力和防抖动等产品的各项参数上能做到比彩色液晶显示屏更好的指标效果，而且更具备美观性和科技感，饱受年轻消费者的喜爱，目前已应用于多款时尚车型，逐渐将打入主流车企市场。

TFT 显示是公司的发展方向，经过几年的布局，公司技术，制造，资源方面准备已经完成，客户认可度也逐渐提升，TFT 类彩色显示模组后续会成为公司一个主要的产品类别。

单色液晶显示产品各应用领域的竞争对手众多，不同的市场参与者均有各自的业务优势和市场定位。公司自认最大的原因是公司对客户的需求理解是最深的，能最好的理解客户的需求。如果只看产线、技术等领域，公司不见得具备多大的优势，但是公司对客户的理解是最深的，所以公司在利润率、市占率能做的比较好。

八、汽车电子业务-单车价值：目前公司提供的汽车电子产品的单车价值量是多少？未来单车价值量是否有进一步提升的空间？

答：公司提供的汽车电子产品占汽车单车价值的一小部分，未来随着车辆智能化、新能源化的不断发展，有望进一步提升。

	<p>九、汽车电子业务-产品：目前汽车电子业务提供的产品主要是车载大尺寸VA 型液晶显示屏以及流媒体智能后视镜吗？在研的新产品还有哪些？</p> <p>答：是的，除了上述产品外，有关车载显示器以及提升显示技术的产品，公司均有投入并研发，分别处于试验和小批量以及完成阶段，下一步将继续推进产品的应用等。</p> <p>十、其他新业务：两轮车、平衡车、电子烟这几大新下游领域的拓展情况及未来规划？</p> <p>答：目前新领域业务拓展势态良好，2023 年上半年公司在二轮车市场取得了市场突破，成功进入二轮车国内外 Tier1 供应商名录，公司已在电子烟、平衡车等领域有所布局。未来将进一步加大车载显示及其他专业显示领域工业品集成方向的拓展，不断优化公司产品结构，为公司寻求新的利润增长点。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 23 日