

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：2024-008

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"/> 电话交流会议 <input type="checkbox"/> 其他：（请文字说明其他活动内容）
参与机构	民生证券研究院 李彪 韩子龙
时间	2024年6月11日
地点	公司调研
公司接待人员姓名	董事长、总经理：应发祥 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><b>1、如何理解公司秉承“持续为客户创造最大价值为员工提供最佳的发展场所”的经营理念？针对该战略公司的长期规划如何，3/10年规划？</b></p> <p>答：为客户创造最大价值：公司主营业务专注于液晶专业显示领域，主要从事定制化液晶专显产品的研发、设计、生产和销售，主要产品为TN型（含HTN型）、STN型、VA型液晶显示屏和模组以及TFT型液晶显示模组，为行业客户多样化需求量身定制了一系列液晶专显产品，着力发展智能能源仪表和智能家电等领域的优势产品，自设立以来，公司自主研发的创新型技术和产品得到了行业客户的广泛认可。</p> <p>为员工提供最佳发展场所：公司始终坚信人才是企业持续发展的关键因素，未来将不断建立、健全人才培养机制，进一步完善培训体系，加大培训投入，构建学习型组织，增强员工自我学习、自我完善能力，提升员工整体素质和水平，培养员工创新能力。</p>

公司将继续完善人才选拔机制，建立管理和技术相结合的职业发展双通道，优先从内部选拔优秀人才担任关键岗位；同时，制定科学、合理的人才引进计划，适时从外部聘请行业高端人才。

针对上述战略，公司建立有长期的发展规划：未来将加大车载领域相关产品的投入及生产，发挥定制化优势，并以包括配套工厂等形式为客户创造最大价值；同时，公司将不断完善各项考核及激励制度，凝聚公司的核心人才，建立高管考核和分层授权机制，健全中、基层职工考核体系，充分调动员工的积极性。

**2、公司历史上收购过较多优质标的，近期也在通过香港骏成布局马来西亚孙公司，以及收购丹阳新通达，在各行业公司的战略布局？怎么看汽车电子、电子烟、消费电子等赛道机遇？**

答：公司现有产品主要分布在工业控制、汽车电子、智能家电以及医疗健康四大非消费领域中，同时还有部分消费电子业务（主要配套 Casio 计算器产品，以及目前新进入的电子烟等行业领域）。

#### （1）工业控制领域

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。

#### （2）汽车电子领域

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。

#### （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。

#### (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。

#### (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%。

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、消费电子(电子烟)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。

### 3、关于现金的支出节奏规划情况?投入资本开支和研发的比例和配置?

答：公司的现金支出主要还是根据各项目进展情况，如募投项目进度以及新的投资项目(如马来西亚孙公司等)，近三年，公司研发投入占营业收入的比例分别为4.51%、4.91%、5.26%。

### 4、对子公司的考核，研发生产布局情况，深圳人才中心的考量和各子公司的布局如何协同?电子烟事业部的布局?

答：对子公司，主要考虑是否行业聚集地，当地产业、人力资源优势和地方支持等因素设置，由于深圳属于公司所处行业人才的聚集优势地区，因此公司在深圳设立子公司并作为研发中心建设项目的主体，公司以人为

	<p>本，在吸引人才的同时，不断建立、健全人才培养，为公司及其他子公司输送行业领先人才。</p> <p>电子烟业务对于公司来说，可以并入消费电子领域，今年市场需求较旺盛，在这个全新的应用领域行业中，公司自 2023 年上半年接触并进入该行业，目前还处于起步增量阶段。公司会稳扎稳打，进一步拓展在电子烟行业头部企业的市场份额。</p> <p><b>5、对电子烟屏幕的盈利能力?主要竞争对手?远期的空间展望?屏幕发展趋势和技术?</b></p> <p>答：目前应用于电子烟屏幕的公司产品价格与毛利率情况与同属于消费电子类的产品相近。电子烟对公司来说是一个新的应用领域，不断发掘产品在新行业的应用，开拓市场是公司增量客户开发计划中的重要部分。电子烟行业正在经历一个由快速增长向规范化、标准化发展的转变，同时技术创新和市场需求的增长也在推动行业的进一步发展。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 6 月 11 日