

深圳市景旺电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

(记录表编号：2024-1002)

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 一对一沟通	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他
时间	2024年10月28日		
地点/方式	现场调研		
参与单位 (或人员)	财通证券、长城证券、光大证券、国信证券、华金证券、华泰证券、民生证券、平安证券、山西证券、申万宏源证券、西南证券、招商证券、中信证券；宝盈基金、长盛基金、东方阿尔法基金、国联基金、九泰基金、远方基金；北京泽铭投资、Bright valley Capital、华夏未来资本、盘京投资、睿郡资产、远望角、兴证资管。		
上市公司 接待人员	财务总监：孙君磊先生 董事会秘书：黄恬先生 证券事务代表：蒋靖怡女士		
活动 主要内容	<p>问：为什么 2024 年第三季度净利润表现不及预期？</p> <p>答：主要是二季度金属等材料价格上涨集中反映在三季度的报表中的成本增加，以及股权激励费用、汇兑损失等因素，使得三季度的净利润目标实现有一定压力。从长期来看，股权激励对公司发展的影响是正面的，能够激发团队积极性，提高经营效率和质量，带来公司业绩提升。</p> <p>问：管理费用上涨的原因？2024 年全年股权激励计划预计要摊销多少费用？</p> <p>答：管理费用上涨，其主要原因是公司 2024 年股票期权与限制性股票激励计划自授予之后开始计提摊销股份支付费用。公司 2024 年股权激励计划的</p>		

股份支付费用在激励计划的实施过程中按行权/解除限售安排比例摊销，产生的激励成本在经常性损益中列支，据公司此前发布的公告（公告编号 2024-064、2024-066）估算，2024 年需摊销的费用约为 9,489 万元。公司本次激励计划的激励对象为对公司经营业绩和未来发展有直接影响的核心人员，实施股权激励吸引和保留了优秀人才，充分调动了核心团队的积极性，有效地结合了股东、公司和员工个人的利益。

问：公司如何看待汽车电子行业的景气度？前三季度公司的汽车业务同比高增，未来几年是否仍然能够保持高速增长的势头？

答：公司在汽车电子领域具备以下优势：第一，紧密良好的客户合作伙伴关系。公司深耕汽车 PCB 领域多年，已覆盖 90%以上的国际汽车头部企业和 Tier1 零部件供应商，凭借技术领先、稳定交付、快速响应和高服务质量的的优势，公司和客户结成了深度友好合作关系，产品份额稳步提升。第二，多元丰富的产品矩阵。2024 年以来，公司汽车新定点项目导入放量明显，在自动驾驶相关的域控和传感器领域收获了许多新的定点项目，汽车电子客户对公司的 HDI、FPC 等高附加值产品的需求提升，也进一步带动公司收入增长。第三，充足有序的产能释放。公司近年来围绕汽车客户日益增长的需求，提前布局产能，随着产能的逐步释放，公司业绩也将迎来新动能、新增量。未来，公司有信心成为国内外客户信赖的集 PCB、FPC 及金属基板于一体的一站式综合汽车 PCB 供应商。

问：公司如何看待 HDI 的景气度？未来对 HDI 产品有何规划？

答：HDI 的市場景气度也随着产品和应用领域的不同呈现分化，存在中低端产品竞争激烈、高端产品产能不足的情况，HDI 板的阶数越高，布线越密集，实现同样功能所需的尺寸更小，同时制造难度也就越大，现阶段国内高端 HDI 的产能比较稀缺。公司近年新增产能主要布局高端产品和海外市场，珠海金湾工厂可生产中高阶 HDI/Any-layer 产品，多用于服务器、高端消费类电子、AR/VR、通信、汽车等领域，我们客户对于我们产品的认可度普遍是较高的，公司基于客户的订单指引来规划建设产能。

问：珠海金湾工厂的经营情况？

	<p>答：珠海金湾工厂定位应用于通信、汽车、高端消费等领域的高阶产品，持续提升技术水平，加大头部客户的导入力度，取得了许多重大的阶段性成果，随着产能利用率的进一步提升和产品结构的持续升级，未来有望为公司贡献更多利润。</p> <p>问：四季度公司产能利用率情况如何？订单是否充足？</p> <p>答：2024年以来，公司产能利用率持续保持在较高水平，四季度预计和三季度持平或略升，公司订单储备充足，部分产线排期较为紧张，公司秉承“以销定产、柔性生产”的策略，全力满足客户的需求。</p> <p>问：公司今年以来销售单价是否有提升？主要是什么原因？</p> <p>答：今年前三季度公司平均销售单价略有提升。主要是产品结构升级带来的高阶产品占比持续提升以及上游原材料涨价部分传导到下游所致。</p> <p>问：公司收入确认的方式和周期是怎样的？</p> <p>答：公司系根据生产经营特点，结合相关企业会计准则的规定，进行收入确认。与客户以供应商管理库存（VMI）方式进行交易的，在客户使用公司产品且双方核对后确认销售收入。除此之外，本公司在客户（或其指定的公司）签收货物后确认销售收入。综上，收入确认存在一定的周期。</p> <p>注：调研过程中，公司严格遵照《信息披露管理制度》等规定，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件	无
记录时间	2024年10月28日整理