

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：IR2025-001

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	中泰证券、上海合远私募基金、深圳信见投资、圆和资本。
时间	2025年5月13日上午10:00-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员 姓名	董事会秘书钟柏安、投关总监赖洲洋。
投资者关系活动主要内容： 一、公司经营情况介绍： 2024年，公司实现营收22.14亿元，同比增长31.76%；实现归属于上市公司股东的净利润1.88亿元，同比增长18.16%。受欧洲客户拉货动能强劲，MicroTouch™品牌业务扩大，以及控股子公司鸿通科技的新一代产品陆续进入量产等多因素影响，公司营收和利润均实现两位数增长。 基于2025年宏观和微观的环境变化，并结合公司的战略布局和发展目标，公司2025年的主要经营计划如下： (1) ODM、MicroTouch™品牌和智能座舱三大业务板块顺势而变，积极调整战略，协同发展； (2) 继续完善全球制造体系，提升核心竞争力； (3) 持续提升核心技术研发能力； (4) 打造高效的全球化团队，拓展和维护全球客户。	

二、主要交流问题：

1、公司所在行业的竞争格局是怎么样的？以及公司的核心竞争力？

回复：商用智能交互显示设备行业厂商数量众多，竞争格局较为分散，行业集中度较低。而公司的核心竞争力在于（1）ODM、MicroTouch™品牌和智能座舱三大业务板块协同发展，下游应用领域更加多元；（2）拥有成熟的海外渠道和优质的客户资源；（3）具备全球制造和生产能力；（4）具备突出的软硬件研发和系统总成能力。

2、零售行业作为公司产品的主要应用场景，其规模、增速以及未来的成长动能有哪些？

回复：一直以来，零售行业是人机交互智能终端行业最主要的应用领域。据 Mordor Intelligence 等外部机构统计和预测，2025 年全球 POS 终端的市场规模超过千亿美元，2025-2030 年的复合年增长率超过 8%。增长动能来自于（1）各国陆续出台的消费刺激政策，零售行业仍保持着一定的正增长。（2）物联网和人工智能等新技术的运用，将加快智能终端的软硬件迭代速度，增加企业投资的规模。

3、泰国工厂建设进度如何？

回复：泰国工厂于 2024 年顺利实现量产，已形成了智能座舱业务“中国+泰国”的全球双工厂布局，初步完成了生产制造由“集中式”到“多区域”的转型。公司还将计划拓展泰国厂产能，新增一体机组装线和 SMT 线，以增强公司供应链韧性，应对全球贸易的不确定性。

4、5 月 12 日，中国和美国两国已就降低关税达成协议，双边均同意下调 115%的关税 90 天以进一步进行贸易谈判。此关税政策对公司影响有多大？

答复：关于关税影响，根据美国海关 4 月 11 日公布的豁免清单，公司生产的触控显示屏和一体机都属于豁免范畴。所以，关税政策的变动对公司的直接业绩影响有限。但两国关税问题的缓解，有利于全球贸易和中美经济增长。另一方面，为应对未来国际贸易的不确定性，公司将持续实施“全球制造”、“全球客户”和“全球团队”策略，尽量降低关税政策和贸易摩擦对公司业绩的影响。

5、2025 年，在主营业务上，公司将采取哪些策略以促进营收和利润增长？

答复：公司将积极把握行业竞争格局变化和地缘政治带来的机会，由商用人机交互 ODM

的单一引擎延展到消费电子 EMS 双引擎驱动，增强持续盈利能力。而在自有品牌的业务拓展上，公司将重点放在完善产品发展和产品规划的团队建设上，由“渠道建设为中心”转为“产品建设为中心”，透过增强产品设计能力，提供丰富及完整的产品线与解决方案，以提升市场占有率及品牌价值。

6、Tesla 未来将推出低价款车型和 robotaxi，公司是否已经取得这些项目的定点？

答复：公司车载显示业务的主要客户包含北美和国内头部新能源整车厂，提供的产品覆盖前后排中控屏/娱乐屏/空调屏/仪表屏。但是基于商业保密原则，公司不对具体客户做评论。

7、车载显示业务的毛利率偏低，是什么原因？将采取哪些措施提升毛利水平？

答复：因营收规模偏低以及产能利用率不足等多因素影响，车载显示板块的毛利率仍较低。公司管理层将持续通过新客户引入、存量客户供应占比提升、产品结构优化、成本管控、供应链管理等多方面措施提升毛利水平。

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	2025 年 5 月 13 日