

西安诺瓦星云科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系 活动类别	☒特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☐业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	财通证券 杜欢霖 杨博星 富国基金 曹晋
时间	2025 年 7 月 18 日
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事长、总经理：袁胜春 财务总监、董事会秘书：张争
投资者关系活动 主要内容介绍	本次投资者关系活动以现场调研的方式进行，以会谈的形式进行了充分的沟通和交流，主要内容如下： 1、请问公司未来业绩增长点是什么？ 第一，全球 LED 显示屏市场规模稳健增长，据 Trend Force 预测,2025 年全球 LED 显示屏市场规模有望达到 79.71 亿美元，2028 年有望达到 102.36 亿美元，2023-2028 年的年复合增长率为 7%。随着 LED 显示屏的应用场景逐渐从户外拓展至会议室、家庭影院等商业和消费电子领域，Mini LED 成为市场新的增长点。据洛图科技预测，2028 年 Mini LED 直显全球市场规模将达 33 亿美元，2024-2028 年的年复合增长率约为 40%。公司密切关注行业技术发展趋势和客户需求，已提前布局 Mini LED 领域相关技术,与下游主要客户紧密合作，针对 MLED 领域推出了 MLED 核心检测装备、MLED

	核心集成电路等产品，并经过了持续的迭代完善，将是同行业内 Mini LED 增长的最大受益者。 第二，超高清技术升级将成为视频处理设备行业发展的重要推力。随着人们对视觉体验需求的提升，超高清视频的显示效果越来越趋向细腻和真实，显示技术也从传统的平面屏幕发展到了异形屏、透明屏等，多样化和个性化的应用场景推动了显示终端、视频处理设备的技术升级和需求增长。当前，超高清视频产业正处于从 2K 向 4K 升级的阶段，8K 刚刚起步，距离 16K 仍有很大发展空间，视频产品市场需求将持续增加，音视频解决方案等外延业务前景广阔。公司在视频产品市场持续加大研发投入，推进产品技术升级迭代，提升行业竞争优势。 第三，海外业务增长较快。2024 年公司境外收入较去年同期增长了 32.03%，境外收入占比为 19.10%，欧美地区收入保持稳定增长，东南亚、拉美等地区收入增速较快。2025 年，公司继续在海外市场加大力度，增加国际市场的工作人员，积极参加海外展会等推广活动，海外经销体系进一步拓宽和下沉，进一步提升公司在全球范围内的影响力。 2、如何评估国内外市场的竞争态势？公司有哪些应对竞争的策略？ 目前视频图像显示控制行业的主要市场参与者除本公司外，还有少数国内上市公司和 Barco 等欧美公司。总体而言，视频图像显示控制行业的壁垒较高，国内市场能形成大规模销售的厂家较少。公司经过多年持续性研发投入，已掌握多项核心技术，并形成了显著的知识产权优势。截至 2024 年末，公司拥有境内专利 1,177 项（其中发明专利 656 项）、境外专利 27 项（其中发明专利 22 项）、软件著作权 238 项、集成电路布图设计 14 项。未来，公司将保持高强度研发投入，不断巩固产品、技术领先性及竞争优势，持续优化客户服务，
--	--

	提升客户满意度和市场竞争力；同时，公司也会继续加大海外市场发展力度，积极参加海内外多项行业展会活动，不断拓宽销售网络。 3、公司境内外毛利率为何相差较大？ （1）国外客户对于产品的质量、性能要求较高，产品采购以单价较高的产品为主； （2）公司境外销售量相对较小，客户较分散，单个客户采购量较小，导致境外销售价格相对较高； （3）公司产品对标的境外市场上同类产品的价格水平较高，国外客户对于价格敏感度较低； （4）境内外产品销售结构存在差异：由于毛利率较低的接收卡往往集成于 LED 显示屏并随屏向境外销售，公司直接向境外销售的视频处理系统及发送卡占比高于境内销售占比，从而拉高了境外销售毛利率。 4、请问公司的生产模式是怎样的？ 公司产品的生产环节主要包括程序烧录、SMT 表面贴装、THT 插件焊接、整机装配、老化、测试等环节。公司主要采取外协加工与内部生产相结合的方式，结合客户订单情况与市场需求预测进行生产。为提高生产效率、优化资源配置，公司将 SMT 表面贴装、THT 插件焊接等工序交由专业外协厂商加工完成。 公司优先选择技术能力强、工艺先进、交通运输方便的供方，并针对外协厂商建立了严格的外协厂商管理体系，对外协厂商的遴选、外协加工情况及其工作质量进行严格控制。公司外协加工类采购存在定制化的特点，公司主要根据加工工作量、工艺难易程度、工期要求等要素与外协厂商谈判并确定最终价格。 5、公司是如何应对供应链风险的，是否有与上游厂商建
--	---

	立长期产能保障协议的计划？ 对于同一类型芯片，公司按照 1-2 家国际品牌和 2-3 家国产品牌的供应商布局来应对复杂国际环境带来的不确定性。同时，公司与战略合作供应商就部分关键器件进行联合开发，不仅可以保障供应的稳定性，也进一步提高了公司产品竞争力。在 PCB 方面，公司布局了三家以上的战略供应商，交付风险可控。鉴于公司合作的供应商布局完善，整体供应充足，公司会与关键供应商协商达成年度合作协议。 会议沟通过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的沟通与交流，严格遵守有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单	无
日期	2025 年 7 月 18 日