

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：IR2021-011

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	国金证券、南方基金
时间	2021年12月3日 15:00
地点	公司会议室现场交流
上市公司接待人员 姓名	总经理李明芳、董秘李滢雪、投资总监康伦年、投资者关系归秋悦
<b>投资者关系活动主要交流内容：</b> <b>一、公司基本情况介绍：</b> 公司是一家商用智能交互显示设备整体解决方案提供商，通过整合智能芯片、触控显示技术、传感设备等应用为客户提供定制化的商用智能交互显示设备，我们的业务内容涵盖从产品的研发、设计、生产到销售的整体服务。 除了内生业务成长外，公司也一直积极通过外延并购的方式加快公司发展。去年收购了3M旗下触控业务品牌MT，该品牌历史悠久，在多个应用领域都有广泛的影响力，有助于我们加快业务拓展。目前正在推进台湾龙星科技的并购项目，该项目主要是对公司大尺寸业务能力的补充。 目前公司的研发、制造基地分布在厦门和台湾两个地方。此外，我们在美国、德国、日本和国内的重点城市北京、上海、深圳、长沙都设有销售中心和售后服务机构。 我们的产品形态主要是各种规格的触控显示器和各种形态的智能交互一体机。经过二十多年的沉淀，公司行业解决方案已覆盖多个重要的应用领域：包括零售、金融、医疗、工控领域、游戏娱乐、运动健身，以及交通、快递运输、远程办公等。 商用人机交互终端不同于消费电子设备，其主要特点是少量多样、定制化程度高，不同客户需求不一样；商用设备使用年限长，通常3-5年。商用设备对产品的稳定性和安全性要	

求非常高，所以客户在选择合作厂商的时候，更多的是考虑其对行业需求的理解及产品的质量保障能力，对价格相对没那么敏感，所以产品毛利率相对比较高，通常有 15-30%。

我们的核心竞争力：

1、研发设计方面：具有较强的自主创新和研发、设计、制造深度整合的能力；多年跨行业的服务经验，也构建了公司多元化的产品解决方案能力，既能够与客户协同开发高度定制的产品，也能够独立研发设计部分标准化模块，标准化模块有利于快速复用形成新的产品解决方案，因此，能够快速响应不同应用领域的用户需求。

2、生产方面：公司柔性化、信息化、精细化的管理体系，能够做到生产排班无缝衔接，灵活满足客户“小量、多样”的需求，实现高质量的品质管控。

3、市场方面：公司主要客户均为国内外知名品牌商，拥有领先的行业地位和稳定的市场份额，保障了公司业务的稳定性，同时，公司已搭建了全球化的市场营销和服务渠道，为未来业务快速拓展奠定了基础。

为加快新能源汽车智能座舱车载触控显示设备领域的业务发展，宸展光电于 2021 年 11 月 9 日决议收购祥达光学的全资子公司鸿通科技 10%股权。

鸿通科技的业务资源及客户渠道，有助于加快宸展光电进入车载智能座舱领域。在宸展光电加入后，鸿通科技未来将继续发展全球车载触控模组业务，同时与宸展光电合作开拓以新能源车为主的国内车载客户，依托宸展光电智能交互显示设备研发设计、供应链与生产管理经验，鸿通科技将新增系统产品品项，以加深客户服务，提升产品整体附加价值，共同增强宸展光电与鸿通科技在车载智能座舱产品的行业地位。

在宸展光电收购标的公司 10%股权的工商变更登记完成后两年内，宸展光电享有增持标的公司股权的选择权，即宸展光电有权结合标的公司业务发展的情况，以本次宸展光电收购标的公司 10%股权的相同估值为计算基础，增持标的公司股权。在增持标的公司股权后，宸展光电持有标的公司的股权比例不高于 49%。

**二、主要交流问题：**

**1、收购龙星科技主要出于哪些方面的考量？**

回复：龙星科技的主营业务为大尺寸商用显示器的设计、制造与销售，产品应用于远程会议平板、数字广告牌、教育白板及电视墙等。龙星科技的研发特性、供应链管理、制造地区与公司具有明显的互补性与协同效应。本次交易事项符合公司战略规划和经营发展的需要，随着本次交易的完成，公司将在55吋以上远程会议平板、数字广告牌、教育白板等产品

设计、研发、供应链管理、生产制造等方面进行深度整合，以进一步提升对既有与未来潜在客户的服务质量，有利于提高公司的产业整合能力和综合盈利能力。同时，也有利于提高公司在未来应对国际贸易争端时的应变能力。

## 2、龙星科技年产值有多少？

回复：在疫情影响之前，2019 年产值约 3000 万美元，去年受疫情影响产值下降比较多，今年开始逐步恢复。

## 3、未来车载业务将如何开展？

回复：为加快公司在新能源汽车智能座舱车载触控显示设备领域的业务发展，公司收购了 TPK 新设子公司鸿通科技(厦门)有限公司 10%的股权，与 TPK 合作共同推进车载智能座舱触控显示业务发展。

TES 在完成本合资项目后 2 年内，将有权按原合资估值增持鸿通科技股权至 49%，以强化合资战略合作，共享鸿通科技业务利润增长成果。

TPK 与 TES 高度协同性：

产品/技术面：上下游关系，TPK 专注保护盖板、触控显示与贴合的相关技术和产品开发，TES 负责总成机构设计、机电通讯的整合。

商务面：TES 中国境内销售点的资源优势及台湾工厂资源，避免中美贸易壁垒问题；TPK 欧美客户基础及标杆效应。

管理面：企业文化相同、规模相似、互信基础。

车载市场切入方式：一方面通过公司业务团队直接接触主要汽车厂商，另一方面，通过我们的经销商和服务客户间接进行业务开拓。在产品研发生产方面，公司从车载中控显示屏领域切入市场，首先车载中控显示屏在安全性上的要求没有车载的其他设备高，其次中控显示屏面积相对其他显示互动终端（例如车载抬头显示、电子后视镜等产品）尺寸较大，相对的价格也就比较高。在车载中控显示屏市场占据一定的市场空间之后再介入车载智能显示互动终端的其他领域，这样逐步进入切入车载智能座舱市场。投资鸿祥科技后，借助其在车载领域的多年积累，能够提供我们一些客户资源和车载服务经验方面的支持，助力我们进入车载智能座舱市场。

## 4、公司产品已实现跨行业应用，未来成长性如何？

答复：可以从以下几个方面来看：

一、市场空间：公司主营业务本身的空间规模比较大，有足够成长空间；

二、公司方面：公司这几年成功地实现了自我转型，从单一客户发展到目前服务两百多个客户，客户基数逐渐增大，客户粘性强，单个客户体量不断上升带来业务增量；公司产品应用从单一行业向多行业发展，新兴行业需求快速增长，像公司这样跨行业发展公司不多，客户对公司的黏着度很强，这是公司的显著优势；

三、市场方面：除了境外市场外，公司同时也在加大境内市场的开拓力度，在境内建设销售团队。国内竞争格局较为分散，行业集中度较低，我们拥有较强的跨行业能力和较高的生产管理水平，且借助 A 股平台和境内外资源优势，使我们有望快速成为相对的龙头企业。

#### **5、消费电子设备和公司所生产的商用智能交互显示设备的区别？**

回复：商用人机交互终端不同于消费电子设备，其主要特点是少量多样、定制化程度高，不同客户需求不一样；商用设备使用年限长，通常 3-5 年，而消费电子产品如手机通常 1-2 年就会被更新换代。商用设备对产品的稳定性和安全性要求非常高，所以客户在选择合作厂商的时候，更多的是考虑其对行业需求的理解及产品的质量保障能力，对价格相对没那么敏感，所以产品毛利率相对比较高，通常有 20-30%。

#### **6、国内外市场竞争环境差异？**

回复：确实，国内市场与国外市场的竞争环境差异比较大，对供应链、响应速度和价格的要求都不太一样。国内竞争企业，多且分散。针对国内市场，我们有区别于国际市场独立的业务团队和产品规划。业务团队成员均为行业内资深人士，拥有丰富的头部客户资源，在各应用领域已成功形成标杆效应。同时，我们还将在深圳建立快速样品研发中心，增强研发实力，优化供应链管理，缩短反应时间，更好的应对国内客户的产品需求。

#### **7、国内企业如果开拓国外市场，会不会和公司产生成本竞争？怎么解决？**

回复：公司在国外市场已经有很深的积累，且我们的毛利逐年改善，开拓国内市场的过程中也在通过各种方式改善毛利率。例如今年我们积极备料，在大环境缺料的情况下我们的毛利没有受到太大的影响。另外国外客户对商品质量的要求很高，且我们的产品周期较长，一般都在 5 年-7 年，更换合作商对客户的各个方面都会产生影响，所谓牵一发而动全身，因此客户轻易不会更换合作商，在客户黏着性方面公司有相对高的自信。明年开始公司将在欧洲设立子公司，能够更好的服务境外客户，以上都是公司的竞争优势。

#### **8、疫情期间我们业绩挺好的，如果疫情恢复后会不会反而对公司业绩有影响？**

回复：事实上疫情对公司运营同样有不利影响，今年业绩成长虽然有疫情稍微好转的原因，但不是唯一的因素，公司三季度业绩成长因素主要有：

- 1、全球市场逐步复苏，需求旺盛；公司力克新冠疫情影响，保障了订单交付；
- 2、公司今年新增运动健身项目业务，为公司带来新的业务增长点；
- 3、Micro Touch 品牌运营成效显著，促进公司营收增长；
- 4、加大国内市场开拓力度，国内市场营收快速增长。

#### 9、Micro Touch 品牌的营收有多少？

回复：从去年收购该品牌以来，今年前三季度已经为公司带来超过 2600 万美金的订单，未来，我们将继续加强该品牌与公司产品组合推广，凭借其广泛的行业影响力，有望为公司在智能健身、智慧医疗等多个应用领域带来新的利润增长点。

10、通过对公司的考察参观，我们发现公司员工整体工作热情度很高，请问公司是如何调动员工积极向上的工作状态的？

回复：公司总体员工平均年龄较小，年轻化，且不断培养人才，注入新鲜血液，保持公司整体活力；其次，公司通过员工福利、股权激励等方式与员工成果共享，共同富裕；在日常工作中，管理层与普通员工之间阶级制度没那么明确，致使凝聚力较强，最关键的是公司核心团队人员非常稳定，综上形成了公司全体员工工作积极性较高。

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。

附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 3 日