

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：IR2021-009

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称	天风证券、天合资产、国金证券、三星资管、万和自营、南方基金、敦和资管、泰康基金、博道基金、东恺投资、长城基金、华安基金、东吴自营、光大资管、东海基金、长城基金、国联安基金、盘京投资、群益投信、海富通基金、富国基金、申万菱信基金、银河基金、太平基金、鸿道投资、万家基金等 26 家机构参加（排名不分先后）
时间	2021 年 11 月 29 日 15:00
地点	公司会议室（电话通讯和现场交流相结合）
上市公司接待人员姓名	董秘李滢雪、投资总监康伦年、投资者关系归秋悦
投资者关系活动主要交流内容： 一、公司基本情况介绍： 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。

2021 年公司第三季度报告情况：2021 年第三季度，公司实现营业收入 43,703.02 万元，同比增长 62.65%；实现归属于上市公司股东的净利润 4,760.22 万元，同比增长 106.32%。2021 年前三季度，公司累计实现营业收入 111,530.27 万元，同比增长 17.24%；实现归属于上市公司股东的净利润 11,251.35 万元，同比增长 16.39%。

公司业绩增长的主要因素有以下方面：

- 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。

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、公司产品今年与去年相比，在各应用领域的占比如何？

回复：从应用领域的角度，零售占比依旧最大，今年占比约 57%，去年占比 63%，稍微下降一些，主要是其他领域增速比较快所致；工控领域今年占比 19%，去年 10%，接近翻倍的增长，主要是公司收购的 Micro Touch 品牌导入客户带来新的业务增量；金融领域占比约 17%，整体保持相对平稳的增长；运动健身领域属于公司今年开发的新兴应用领域，今年新增订单量较多但新增订单大部分还未交付。总体来看，各应用领域的分布更加均衡。

2、零售、工控等领域的市场空间有多大，我们公司的市占率及成长空间如何？

回复：各行业的空间都很大，由于行业集中度较低且产品定制化程度较高，本行业目前尚缺乏权威、直接的市场统计数据。市场空间可以间接参考上游面板出货量及下游终端应用市场的规模来评估。关于市场份额方面，整个行业的集中度都很低，所以市场份额自然都不高；但是我们的优势是拥有NCR、Elo、Diebold等行业头部企业客户，且能够提供多个终端应用领域跨行业应用，具有明显的竞争优势。

3、请问对公司的主营业务未来的发展怎么看？

回复：商用智能交互显示设备作为万物互联的人机交互终端和各行各业向数字化、智能化转型的重要基础设施，具有良好的需求前景和市场增长空间。由于本行业产品与上游商用触控面板出货量高度相关，全球商用智能交互显示设备的出货量亦可望呈现相近的规模及增长。

公司多元化的产品解决方案，广泛应用于零售、金融、工业自动化、医疗、餐饮、快递物流、游戏娱乐、交通运输、公共事业、健身、教育及会议系统等领域。未来商用智能交互显示设备市场规模的增长将主要来自以下方面：

一、在零售、金融、餐饮等应用较为成熟的领域，行业产品的应用深度及渗透率继续提

升；

二、随着人工智能、工业 4.0、智慧城市建设的不断推进，产品应用领域持续拓展，应用场景不断深化；

三、随着产品应用技术的继续成熟及其与下游应用领域技术的融合创新，新型的应用方式将不断涌现，产品市场规模有较大增长空间。

4、以目前的业务模式如何扩大规模？

回复：首先，我们的目标市场规模足够大；其次，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，带来新的需求；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；多年行业深耕经验，积累总结了有效的内部运营模式，在应对客户少量、多样、客制化方面具有突出优势，柔性化、自动化管理系统有效提升效率。此外，随着公司募投项目的实施，龙星科技的产能并入，公司的产能也将不断提升。

5、公司目前在车载智能座舱领域的进展如何？

回复：车载智能座舱领域是公司产品研发和市场拓展的重点领域之一。我们成立了专门的车载团队进行研发储备。我们做的是汽车前装市场，与车厂共同进行产品开发。

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。

6、车载领域的产品与公司其他产品工艺上的差异大吗？

回复：商用智能终端应用行业不同，其产品的形态、功能和性能要求都不同，车载智能座舱显示业务符合我们所擅长的少量、多样、定制化的特点。

车载产品主要特点：使用环境严苛，如对于产品温度的要求，抗撞击等安全规范的要求，反应速度不能有延时的要求等，对安全性要求非常高，所以产品进入市场也需要经过较长的

验证期间。

7、车载方面目前有没有具体接洽的客户？

回复：我们认为专注于中国和欧美造车新势力市场更容易切入，目前新势力的几家车厂都有在接触，后续有进展会及时告知投资者。

8、国内市场的竞争是否比国外市场激烈？如何应对国内外不同的市场？

回复：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。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。

9、公司存货增加的原因？原材料价格上涨是否影响利润水平？

回复：存货增加主要是为降低原物料短缺及涨价对营收及毛利率影响,公司策略性备料。原材料价格大幅波动会对公司利润水平造成一定的影响，但是因为我们的产品以定制化为主，公司产品定价模式是成本基础上按一定毛利率进行加成，所以会保证一定的利润水平。

10、公司订单交期一般多长时间？尚未交付的 14 亿在手订单是否均衡分布在四季度和明年上半年？

答复:客制化产品通常情况下:客户若事前有给预估(Forecast)则下单后 4 周内出货，没有的话是 8 周内出货。今年因为疫情关系，交期会影响，可能 12-18 周。

我们的订单有一些是长期订单，所以有些订单的交期可能会排到明年下半年，不是均衡分布，我们生产排班主要取决于客户对交期的要求。

11、请问客户取消订单的可能性有多大？后续是否会有新增订单？

回复：我们现在的订单最晚的交期分布到明年 12 月，明年底将全部完成，后续还会有新增订单。关于客户取消订单的情况，我们给予客户一定的弹性可以取消订单，但是对于已经备料的部分，客户如果取消订单，需承担物料损失，不过我们对订单的把握度相对还是较高的。

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11月29日