

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：IR2021-010

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>腾讯会议</u>
参与单位名称	兴业证券、长城国瑞证券、汇利资产、恒越基金、万纳资产、敦和资产 (排名不分先后)
时间	2021年11月30日 15:00
地点	公司会议室（腾讯会议和现场交流相结合）
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
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。

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、公司现有业务成长性最高的是哪方面？

回复：Micro Touch品牌运营成效显著，主要服务于零售和工控行业，未来能够更好的促进公司营收增长，MicroTouch品牌通过经销商销售的双重模式打开市场，从以ODM为主的研发设计制造公司逐步发展成为拥有自主品牌的OBM公司。Micro Touch品牌产品是目前公司毛

利最高的产品，收购Micro Touch品牌时，我们预估其今年能给公司贡献1000万美元营收，但到目前为止Micro Touch品牌给公司带来的订单已超2600万美元。同时也不用担心与我们现有客户产生竞争，所做产品类型并不相同。

2、公司各产品领域的研发团队是怎么划分的？

回复：我们在美国、台北、厦门、深圳都有研发中心，除了车载智能座舱领域的研发团队相对独立之外，公司其他各类产品的研发人员都是共用的，而销售团队主要按区域划分。

3、公司目前产能如何，未来是否有进一步扩张的计划？

回复：公司目前生产基地分布在厦门和台南，这两处生产基地产能排满的话，大概每年产能3.5亿美金左右。公司正在规划扩大厦门制造基地，预计春节过后动工，建设时间约需一年时间可以投入使用，扩大后可增加两条产线。从长期规划来看，厦门厂场地可扩展面积有限，我们同时也在物色其他城市的地块。

4、台南制造基地的使用计划？

回复：台南制造基地的优势，主要有利于为客户解决中美贸易摩擦环境下的关税问题。

5、看到今年存货增加，未来还会持续增长吗？

回复：公司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，公司根据客户订单进行的策略性备料。年底已经开始进行调节，明年情况会有好转。

6、公司尚未交付的14亿在手订单是否均衡分布在四季度和明年上半年？

答复：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和船期预定情况。

7、预计明年毛利趋势？

回复：今年原材料的涨价造成公司毛利率比去年稍降低一些，我们的主要原材料是面板，目前面板价格已经有所回落，明年综合预估成本会有所改善，毛利率有改善空间。

8、行业整合方面有什么规划？

答复：我们的愿景就是成为全球智能交互设备行业龙头，作为商用智能交互设备领域少有的A股上市公司，我们拥有两岸的供应链资源和客户渠道，有利于我们充分发挥境内外资源优势、通过内生增长+外延并购的方式快速成长。

9、公司未来快速成长的驱动因素？

回复：可以从以下几个方面来看：

客户方面：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；

产品方面：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，我们有显著优势。

外延并购方面：公司可以充分发挥 A 股平台优势，通过并购整合境内外优质资产实现加速成长。

10、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。

11、鸿通科技未来在车载业务上的竞争格局及优势？

回复：鸿通科技面临比较强的对手将会是上游厂商，例如面板厂等。我们的优势在于，车载智能座舱业务符合我们所擅长的少量多样定制化的特点，而面板厂更倾向于规模性生产。这是一个持久战，例如如何报价，如何保证量产之后未来五年该型号还能继续生产来提供维修品，都不是面板厂所擅长的，而我们可以整合上游几家厂商的产品，灵活性配合度都会比他们强，且鸿通科技原先是 TPK 的车载触控模组事业部，TPK 在车载领域积累很深，客户资源，具有大量的客户资源和车载服务经验。

12、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。

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30日
----	-------------