

证券代码：301589

证券简称：诺瓦星云

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：2024-004

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议	
参与单位名称 及人员姓名	华夏久盈 浙商证券 财通证券 长江资管 相聚资本 融通基金 新华基金 国泰基金 招商基金 民生证券 交银施罗德基金 天弘基金 天风证券 汇添富基金 广发基金 国金证券 盘京投资 景顺长城基金	周武、杨子霄、王德彬 王凌涛、李千慧 李宇轩 杨书权 唐斌 杨冷枫 张帅 樊利安、戴计辉、陈异、陈亚琼、赵大震、 李林珈 王奇玮、韩冰、牛洪乾 李萌、程嘉琪、张馨月、李少青 王少成、刘鹏、周珊珊、余李平、范煜、黄浩峻 张磊、申宗航 张晓菲、许俊峰、李沁、郭建奇、康志毅 马磊、徐延锋、韩政沅、李灵毓、夏正安、 郑乐凯、丁云波、杨璿、李超、张伟、樊勇 赵古月、马英皓 丁彦文 孟晓 张雪薇

	海富通基金 王经纬 光大永明 刘奇 中金资管 艾柯达 寻常投资 杜凡 长盛基金 杨睿琦
时间	2024年5月14日-5月17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 董事、副总经理：宗靖国 董事、副总经理、董事会秘书：翁京 财务总监：张争
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>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：</p> <p>1、公司未来的业绩驱动因素是什么？</p> <p>公司聚焦于视频和显示控制核心算法研究及应用，为用户提供专业化软硬件综合解决方案。公司主要产品包括 LED 显示控制系统、视频处理系统和基于云的信息发布与管理系统三大类。</p> <p>未来的业绩驱动因素主要包括：</p> <p>第一，下游 LED 屏的出货量保持持续增长，其中 Mini LED 增长很快。根据下游上市公司披露的公开信息和部分未上市公司的公开报道，下游客户均看好 Mini LED 赛道，并进行大量投资。公司已提前布局 Mini LED 领域的相关技术，与下游主要客户紧密合作，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。</p> <p>第二，视频产品线的高速增长。随着 2K/4K/8K 技术的迭代升级，视频产品市场需求持续增加，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。</p> <p>第三，海外业务增长较快。欧美地区保持稳定增长，亚非拉等地区近期增幅较大。公司积极参加海外展会和联合推介会等推广活动，积极扩大业务辐射范围，进一步提升企业在全范围内的影响</p>

力。

2、公司存货增长的原因？

2023年，公司存货余额较去年同期增长了56.41%。主要原因是：第一，2023年度公司销售规模增长40.49%，存货因销售原因出现正常的增长；第二，公司为了应对供应链安全风险，对高端IC进行战略储备，因此导致原材料金额大幅增长，存货金额增加。

3、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。

4、2023年公司销售费用增幅较大原因？

公司的销售费用主要包括销售人员的职工薪酬、促销赠送、差旅费、业务宣传费等。2023年公司销售费用增幅较大，主要是由于：2022年处于特殊时期，各种展会取消，公司销售团队拜访客户也较少，2023年随着行业展会及客户拜访等活动逐步走向正轨，公司销售规模扩大，销售人员增加，其职工薪酬、办公及差旅费用随之增加，公司加大市场推广力度，引致销售费用增幅较大。公司销售费用与公司营业收入变化趋势一致，并将为公司未来业务进一步增长提供动能。

5、请问公司的主要客户有哪些，客户结构情况如何？

公司现已在全球服务超过4,000家客户，主要客户包括利亚德、洲明科技、艾比森、联建光电等LED显示屏行业龙头，海康威视、大华股份等监控行业龙头和京东方、兆驰股份等商业显示行

	<p>业龙头，公司产品的市场地位不断提升，竞争力不断增强。</p> <p>2023 年度，公司前 5 大客户销售收入占比合计 35.69%，第一大客户销售收入 3.20 亿元，占年度销售总收入的比例为 10.47%，不存在向单个客户的销售比例超过销售总额的 50%或严重依赖于少数客户的情况。</p> <p>6、公司应收账款情况如何？</p> <p>目前，公司的应收账款状况良好，公司账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款余额的比例为 99.25%，应收账款账龄结构合理，符合公司的销售政策和信用政策，公司应收账款回款情况良好。公司下游客户主要为 LED 行业、监控行业和显示行业龙头企业，主要客户实力雄厚，经营情况良好，总体资质较好，应收账款不可收回风险较小。</p> <p>会议沟通过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 17 日