

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：IR2022-012

投资者关系 活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>宸展光电 2022 年度投资人见面会</u>
参与单位名称	24 家机构，其中： 线下参与：申万资管、高毅资产、西部利得、伟星投资、睿目投资、中融基金、光大资管、海通证券、海通国际、东方财富、申万电子、国信证券、华创电子、民生通讯 线上参与：南方基金、前海人寿、建信基金、交银施罗德基金、瓴仁投资、光大证券、招商资产、中信资管、观火投研、华夏香港（排名不分先后）
时间	2022 年 11 月 3 日 15: 00~17: 30
地点	上海市浦东新区银城中路 501 号上海中心大厦
上市公司接待人员 姓名	鸿通科技总经理李坚明；宸展光电中国区总经理兼市场总监徐磊、董事会秘书李滢雪、投资者关系归秋悦
<b>投资者关系活动主要内容：</b> <b>一、公司介绍及三季度业绩说明</b> 公司是一家商用人机交互智能终端解决方案商，主要产品形态：智能交互产业电脑、智能交互显示器等。经过多年的积累和拓展，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、工控、医疗、游戏博弈、智能健身，以及交通运输、快递物流、远程办公等等。 公司 2022 年前三季度共计实现营业收入 146,137.60 万元，同比增长 31.03%；实现归属于上市公司股东的净利润 22,208.83 万元，同比增长 97.39%；扣非净利润 2.24 亿，同比增长 128.05%。 其中，2022 年第三季度，公司实现营业收入 47,098.29 万元，同比增长 7.77%；实现归属于上市公司股东的净利润 8,499.79 万元，同比增长 78.56%，扣非净利润 8,552 万，同比增	

长 101.56%，单季利润再创新高。

前三季度公司业绩增长的主要驱动因素有以下方面：

1、公司持续加大研发投入和市场拓展力度，客户基数不断增大，新客户、新项目增加，促进业务持续增长。

2、不断提升供应链管理及生产管理效能，提升产品毛利率。公司 2022 年前三季度综合毛利率为 28.08%，相较 2021 年综合毛利率 23.70%，上升 4.38%。

3、持续推进 Micro Touch 自主品牌战略，带来新的利润增长点。同时，自主品牌具有直达终端客户、可控性强、杠杆效应好等特点，也进一步增强了公司盈利能力。

4、原材料、物流价格回落，汇率变动等因素对促进公司利润水平提升带来积极影响。

## 二、宸展光电中国区总经理兼市场总监进行品牌专题交流

徐总主要从几个方面进行了交流介绍：

1、自主品牌 Micro Touch 的发展历程及品牌影响力。

2、自主品牌发展的目的：研发与供应链成本降低，品牌化高溢价，双向提升产品盈利能力；直接销售与渠道销售相结合，杠杆效应将产品快速推向全球各地区市场；原材料自主可控，业务延续性强，直达终端市场。

3、自主品牌产品组合&解决方案：主要包括触控一体机、桌面式触控显示器、开放式架构显示器、大型自助设备、嵌入式工业电脑、数字标牌等。

4、公司产品主要应用领域：智慧零售、智慧金融、工业自动化、智慧医疗、智能健身、游戏博弈、远端会议、智能座舱等。

## 三、鸿通科技总经理进行车载专题交流

主要交流内容：

1、鸿通科技的历史沿革：2012 年进入车载智能座舱领域，2022 年与 TES 合资：

- 正式延伸 TES 业务至车载智能座舱领域，车载产品符合“多样化、客制化”特性；
- 结合 TES 整机研发设计能力、境内供应链资源及 TPK 车载产业经验、头部客户资源；
- 标的公司独立经营可专注车载业务，TES 加入合资方推动提升产品附加值；
- 目前 TES 持股 10%，保有以原价增持股份到 49% 的权利，以享有合资成功的成果。

2、智能座舱市场展望：智能座舱车用显示屏正在从过去的单屏扩展到包括中控屏、副驾、

后座、电子后视镜、倒车镜、HUD 等在内的多个屏幕，并朝着大屏化、联屏化趋势发展。根据伟世通公布的数据，2020 年全球智能座舱市场大约为 447 亿美元，预计 2025 年达到 738 亿美元，复合增长率达到 10.4%。根据 ICVTank 的数据显示，我国 2020 年智能座舱市场规模约为 566.8 亿元，2025 年预计整体市场规模突破 1000 亿元，达到 1030 亿元，5 年复合增长率预计达到 12.7%，高于全球的复合增速，整体行业空间广阔。

3、鸿通科技产品布局：仪表屏总成、中控、附驾屏总成、各类功能屏总成及智能内饰。

4、已取得各类资质证书：IATF16949、ISO9001、ISO17025、ISO 14001、ISO 45001、ISO 50001、ISO 14064、VDA 6.3。

5、未来三年发展规划：

市场机遇：1) 新能源车取代燃油车，产业迎来快速发展期；2) 中国与美国的造车新势力正在建立新的供应链，并标杆特斯拉的商业模式。

市场策略：专注于中、美两国造车新势力市场，深耕头部客户；

产品策略：进一步提升中控屏、仪表盘、座舱娱乐系统等总成业务比重，并延伸到智能座舱其他领域；

双方合资以来，已取得境内外几家头部新势力车厂定点，年底及明年陆续量产。

#### 四、互动交流：

##### 1、车载智能座舱在使用过程中是否没有传统车安全？

回复：安全性这方面各方有很多争论，特别是在欧洲比较多这样的争论，例如有说阅读屏会让驾驶者分心，在驾驶的时候左右车窗是不能有屏的影像反射，因为他们认为这样会有让驾驶员分心的风险，在国内目前为止还没有看到这样的情况。但是大家已经意识到在屏的制作上面需要加工，例如可能要在表面做一些表面光学膜的处理，让屏的视角变窄，一般我们认为的屏幕需要广视角，但是在这种情况下面，会希望屏的视角变窄，需要加入一些类似防窥片等加工。所以在安全性上是有争论，但是有方法可以避免，且方法有很多种，我们也会提供在这个在行业的经验让车厂做参考，相信市场最终也会告诉我们答案。

##### 2、面板价格波动对我们产品的影响是联动的吗？

回复：面板在我们产品的成本大概占 30%左右，面板价格的波动对我们的毛利会有一些影响，但影响程度不像面板价格本身波动那么剧烈，主要是因为我们产品报价是根据原材料的价格加上一定的利润率再对外报价的。

### 3、公司以海外业务为主，请问对海外需求形势的研判？

回复：公司 95% 以上收入来自海外，从分布来看，一半以上来自美国市场，一部分是欧洲，还有一部分亚太市场。从目前整个市场需求来看，美国市场比较稳定，欧洲市场因受战争和通胀的影响比较疲软。公司目前在欧洲占比不高，所以对业绩影响有限。公司出货量与去年同比成长，从订单的情况来看，与去年有些变化，去年因为缺货缺料情况比较严重，导致客户下的长单较多，去年很多订单其实在今年交付。但是从今年订单情况看，有些客户去库存，订单周期较短，以即时单为主。从订单滚动情况来看，因缺料情况缓解，长单减少。现在海外需求受疫情的影响慢慢消除，复工复产需求比较旺盛。至于欧洲市场，明年上半年之前可能不会马上复苏，我们持续密切关注。今年公司设立了欧洲子公司，继续加强我们在欧洲市场拓展的力度和布局。

### 4、公司利润率的改善会是持续的吗？

回复：利润率的改善有公司自身管理效能改进和产品结构改善的因素，也有偶然性因素比如原材料价格及汇率的波动，前者是可持续的，而后者有不确定性。

从去年开始我们较大力度优化供应链管理，包括供应商及原材料采购策略，降低了成本；另外提升生产效能，随着公司营收规模增大，产品平均成本会降低。另外，随着 Micro Touch 品牌的运营，标准品经由经销商渠道快速铺开，直达终端客户，并提升公司整体毛利水平，公司自主品牌运营占比越来越高，公司毛利水平也将不断改善。

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	2022 年 11 月 3 日