

证券代码：301067

证券简称：显盈科技

深圳市显盈科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-01

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
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	东吴证券 马天翼 东吴证券 鲍娴颖 大成基金 朱壮明 西部利得 邢毅哲 宝盈基金 容志能 皓普投资 刘聪颖 瑞天投资 蔡丰亮 博时基金 肖瑞瑾 亿洲私募 沈浩森
时间	2024年01月31日 15:30-17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 肖杰 副总经理兼董事会秘书 陈立
投资者关系活动	一、公司基本情况介绍 二、互动交流，主要内容如下： 1.公司外销占比如何？

主要内容介绍

答：公司前几年境外销售金额占营业收入的比例一般在65%左右。主要因海外需求下降所致，依据2023年半年报的数据，内外销占比基本上持平。

2、针对公司2023年度主营业务产品线业绩的下滑情况，公司在市场拓展方面有何考量或计划？

信号转换类产品线上，公司将响应国家政策，推动一带一路新兴市场构建，包括俄罗斯、中东、澳洲等市场开拓，并逐步提升日本市场份额，同时积极拓展大型系统B端客户；电源类产品线上，公司将提升产品研发和服务能力，向国内外第一梯队客户靠近，拓展智能排插类产品市场，逐步扩大市场份额，提升公司多维度抗风险能力和业绩保障。

3.公司海外的布局情况？

答：目前在新加坡与越南已设立了境外子公司，为稳步推进公司全球化战略布局，提高公司产品的国际市场占有率，公司于2023年在越南启动建设生产基地，拟通过购置先进的生产设备，建设半自动化且合适的信号转换器、数字信号拓展坞、电源适配器等消费电子类生产线，扩大公司产能以满足海外市场需求。越南生产基地的建设将完善公司的海外供应体系，深化与全球客户的战略合作关系，减少国际贸易形势变化对公司产生的不利影响。

4.公司为何建设越南工厂，越南工厂定位如何？

答：公司在越南建设的工厂主要是响应美国客户及市场需求，以应对美国加征关税对公司产品竞争力的不利影响。越南工厂建设项目的实施有利于承接美国客户的订单，有利于公司外销收入占比的提升，待工厂产能达产后能够有效降低公司产品成本和相关费用。同时依托越南的区位优势、人力成本优势，也助力公司进一步提升营运能力、盈利能力及产品综合竞争力。

5.关注到公司近期设立了新的子公司深圳市华盈星连科技有限公司，请问公司是基于何种目标设立该公司？在未来扮演何种角色？

答：公司于2024年初新设立子公司深圳市华盈星连科技有

限公司，主要定位做卫星通信芯片代理及模组开发，未来希望通过研发能力的构建，为客户提供相关有竞争力的综合解决方案和服务。该子公司于近日新设立，成立时间较短，公司将基于战略合作伙伴江苏奥康银华科技有限公司的产品和技术支持基础上，加快构建专业销售团队、研发和服务团队，未来有望成为公司业绩新的增长点。

6.公司整体的发展战略规划与思路是什么？

答：随着公司惠州生产基地及越南生产基地的投建，公司的产能在未来有望得到较大提升，综合竞争力也将进一步增强。未来，公司将继续以市场需求和产品研发为导向，以多功能信号转换拓展类产品及电源类产品为主业，模具、精密结构件及SMT贴装为辅业，并逐步拓展应用于3C周边领域的相关产品和业务。具体来看，信号转换类产品线上，着重于主控方案国产化替代，降低成本，增加产品竞争力；同时综合服务能力由消费类C端品牌商向系统B端厂商升级，并将逐步布局AI和VR相关产品，提升功能整合型产品的应用场景以满足技术迭代、市场及客户需求。同时进一步加强3C周边产品的覆盖力度，着力于妙控键盘与移动电源销售和产能放量；电源类产品线上，基于惠州至盈工业园电源产品研发中心和制造中心搭建完成的基础上，继续加大大功率产品和整合类产品研发投入，深挖护城河，构筑技术竞争优势，推动智能排插等量产出货并继续扩大市场；模具及精密结构件产品线上，持续导入自动化，着力提升效率和毛利率，扩大公司应用于无人机方向的模具类产品及相关制造业务范围；卫星通信产品线上，推进卫星通信方面的芯片代理，推动实现业绩贡献。综合以上发展方向，公司将全力做好各项经营管理工作，努力争取实现业绩增长。

7.公司2023年业绩有所下滑，能否展望下2024年？

答：公司2023年业绩较上年同期有所下降，主要受内外部市场需求缩量影响，以及惠州新建生产基地产能爬坡、越南子公司设立初期运营、成本费用增多，生产效率阶段性偏低等因素影响。目前，从订单的趋势来看，1月份还未展现较明显的需求复苏，但从市场反馈和客户信心层面，例如近日结束的美

	国CES展会，包括对北美客户的拜访交流，我们感受的到大家对于消费电子的未来市场持有较为乐观的观点，特别是依托于AI相关技术的演变及应用场景的出现，相信消费电子将迎来新的一波需求，2024年，公司将继续夯实企业发展基础，蓄力前行。
附件清单（如有）	无
日期	2024年01月31日