

证券代码：002983

证券简称：芯瑞达

安徽芯瑞达科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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>电话调研</u> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 浙商证券分析师 吴若飞 富海投资 董一娴 真石投资 王瑞仙 钱龙投资 司马文龙 |
| 时间 | 2022年1月5日、6日 |
| 地点 | 合肥市方兴大道6988号芯瑞达科技园 |
| 上市公司接待人员姓名 | 运营总监林宏钦先生 董事会秘书兼财务总监唐先胜先生 证券事务代表屈晓婷女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 问题一 公开信息显示，公司主要产品包括新型显示光电系统、智能健康光源系统等，请介绍下新型显示光电系统，其与导光板、液晶显示屏的关系如何？ 回答： 公司新型显示光电系统搭配导光板、扩散板、扩散膜、增亮膜、反射膜等光学膜片、配套件等组成背光模组，再与液晶显示屏及驱动IC构成显示模组，广泛应用在PAD、NB、 |

MNT、TV与医疗安防监控、商业、教育及会议等显示终端产品中。

新型显示光电系统与导光板、液晶显示器均是显示模组的部件之一，公司通过产品的显示光源设计、光学透镜设计、光电系统设计、区域调光设计等，有助于实现显示终端的轻薄化及高HDR、高色域等参数的提升，增强用户体验。

问题二

公司新型显示光电系统的客户主要分布领域，终端厂商是代工厂的比例如何？

回答：

公司一直聚焦并深耕于中大尺寸显示终端的新型显示光电系统研发、生产与技术服务。中大尺寸显示终端较之于其他终端，近年来一是平均尺寸上行速度加快，技术参数要求同步增高；二是随着互联网、智慧屏等新场景的带入，对新技术新材料新工艺如量子显示等提出了更高要求；总体呈现市场容量大、成长快、技术要求高的细分格局。公司顺应市场趋势，坚持创新引领，推动显示终端大尺寸化、超轻薄化、高清晰化、高色域、高动态对比度等参数不断提升。目前客户分布领域主要有TV、MNT、NB及教育显示等。

公司客户主要为全球一线品牌终端厂商。部分知名客户验证通过公司技术方案并确定产品价格后交由第三方装配生产属于ODM模式。近年来，公司终端厂商为代工厂的比例较小。

问题三

关于MiniLED，1目前有无订单、收入及占比，2是客户领域有哪些，3单位价值量多少，4产业链上的场景与应用空间是否较原有（传统背光）拓宽，5技术延展空间有哪些，6公开信

| | |
|--|--|
| | <p>息，部分厂商也宣布进军Mini领域，与公司产品或技术的边界如何，7从市场渗透进度来看，当前是否存在困难，8当前产线与产能保障情况，9车载领域技术进展及推广如何？</p> <p>回答：</p> <p>关于MiniLED，1公司已接受客户批量订单，正按计划组织生产交付中，目前收入与占比不大；2目前，公司MiniLED背光项目合作的客户领域包括TV、MNT、NB与新能源车辆，包括汽车与工程车辆；以及白电等；MiniLED直显应用领域包括室内外广告、安防监控、会议中心等个性化与常规显示需求领域；3在通常的技术路线、技术参数以及IC分驱等条件下，目前单位价值区间为400至1000元；4MiniLED技术作为传统背光的应用升级，将原有产业链布局拉到同一起跑线，相当于直接打开了公司此前较少进入的中小尺寸显示终端应用市场，成长空间放大；其作为直显技术的迭代升级，所有的存量市场均将转化为增量，空间放量明显；5从公开行业研究报告与实践来看，MiniLED技术有很大的延展应用空间，比如与IC一体化，将进一步推动行业布局与生态优化；6公司MiniLED技术应用包括背光与直显，路线包括COB与POB，其中：MiniLED背光产品通常、仍然是显示终端产品的技术部件之一，与液晶显示屏、IC等技术，构成终端厂商MiniLED显示产品。公司技术与产品与厂商边界清晰；7行业称去年为MiniLED元年，从应用领域及出库数量来看，市场渗透明显，目前未发现市场渗透困难的迹象；8去年以来，公司全面加速Mini LED显示技术加速多领域、多维度合作项目推进，在实现量产的基础上，加大Mini LED产能配置与提升，目前产线架设与产能可响应快速增长的市场需求；9公司充分利用合肥市域“创新高地”及新能源汽车等领域蓬勃发展的契机，加大与相关客户的接触、交流与沟通，目前相关项目按计划推广，较为顺利。</p> |
|--|--|

| | |
|----------|--|
| | <p>问题四</p> <p>公司市场开拓周期如何，产品定价是否为成本加成？</p> <p>回答：</p> <p>公司的客户开发过程通常需要经历商务接触→项目确认→样品送检→客户审厂→终样检测→终样认证→产品下单→小批供货→批量供货→多品种批量供货等多个流程，通常需历时六至十二个月，进入客户的门槛较高，客户开发难度较大。</p> <p>定价模式方面，公司产品的价格根据市场并考虑技术先进性、工艺复杂程度等综合确定，定价模式包括客户招投标定价和议价。</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2022年1月6日 |