

深圳市显盈科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

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		
参与单位名称及人员姓名	序号	单位	姓名
	1	道朴资本	王松杰
	2	海通证券	王铁平
	3	申万宏源	杨俊波
	4	银河期货	梁轩哲
	5	银河证券	李志荣
	6	中邮证券	刘永祥
	7	华福证券	李文、姚晓纯
	8	华民基金	罗雁军
	9	华银天夏基金	欧加林
	10	广东博智兴宇资产管理公司	唐小平
	11	广东省创业投资协会	何戎
12	个人投资者	邓洪斌	
时间	2022年6月23日		
地点	公司六楼会议室		
上市公司接待人员姓名	总经理：肖杰 董事会秘书兼财务总监：陈英滢 证券事务代表：陈立		

投资者关系活动主要内容介绍	第一部分：介绍公司情况 第二部分：互动交流（详见会议纪要）
---------------	----------------------------------

深圳市显盈科技股份有限公司

投资者调研活动的会议纪要

问题一:从消费者角度出发,过去 10 年信号转换器产品发展迭代速度较快,随着需求量上升、产品价格较之前也有较大幅度下降,现如今手机占据生活大部分时间,消费者使用连接线的场景也存在萎缩,在此情况下,公司对于未来产品的聚焦点以及对产品市场可能的萎缩应对有何策略?

总经理答: 1、目前公司主营产品聚焦多功能、集合型的信号转换拓展产品。此类产品的技术门槛较高,需要集成多种芯片功能,同时由于接口较多,需在布局设计、温度控制和保证兼容性等方面进行平衡,显盈专注产品研发投入,公司产品在可靠性、兼容性和发热控制等品质方面具有显著优势。在此方面国内的同行和竞争者能够做出此类产品的生产商屈指可数,显盈就是其中的一个。

2、关于行业是否会下滑的问题,消费电子行业特别是 PC 行业近 10 年间增长比较平稳,但是 2020 年开始随着疫情常态化存在,居家办公、在线教育等情形的存在,拉升了平板、笔电等产品以及周边配件的增长。随着疫情的稳定,PC 行业因疫情带来的增速已经放缓或者下滑,公司将采取以下几种方式对冲这种电脑产品市场的下滑,或者电脑产品市场增速的放缓所带来的业绩的影响:(1) 拓宽产品类别。例如把支架与扩展坞、电源与扩展坞、无线充与扩展坞做结合,丰富公司产品的应用场景;(2) 布局电源类产品。无论消费者使用什么电子产品、智能机、模拟机等均需使用电源,因此电源产品需求量逐步增大。尤其是氮化钾的出现,公司在这方面也做了较多布局;(3) 加强与系统产商的合作。之前公司的客户类型主要为品牌商和贸易商,后续也会拓宽与系统厂商的合作方式与路径。

3、关于连接线材是否会被取代的问题,我认为无线产品的发展目前看来并不会取代有线产品,原因在于无线充电的效率还有待提升,而且无线充电实际上还是需要线材连接驱动;再则,对于网络、音视频传输有较高稳定性需求的客户,通过线材数据连接才能更好保障良好的需求体验。

4、公司与较多的上游芯片原厂建立了稳定的合作伙伴关系,公司通过与芯

片厂商开展对新芯片测试、试用等，能够较早获得新技术、新应用的相关信息，进而取得先发优势和占取市场先机。

问题二：公司的生产模式，是给品牌商做代工还是其他方式？将来是否会打造自己的品牌，直接面向 C 端客户？

总经理答：公司自成立至今，一直是做专业的 ODM 品牌商，拥有大量长期友好合作的客户、伙伴。公司一直坚持在扩展坞产品主赛道不会做自有品牌，不会主动加入与现有客户的直接竞争中，公司集中精力在专业 ODM 品牌商领域耕耘，不断做大做强，也从另一个层面与客户一起共同发展。未来，在公司扩展产品类的其他业务赛道，不排除打造自有的品牌。

问题三：市值的提升主要是从自身内在发展的提升以及资本市场的并购，公司在这方面是否有规划？

总经理答：公司目前在这两方面都有做规划。

1、在主营业务发展方面，公司目前已在电源适配器领域及精密结构件领域进行布局和拓展，为相关技术的全面推广和销售奠定了良好的基础。随着公司合作伙伴进一步拓展，经过持之以恒的产业布局和研发投入，公司产品品类的扩展后续也会跨界到扩展坞模块、无线充模块、智能家居等领域，公司致力成为为客户提供商务办公、学习教育、游戏娱乐等众多应用场景整体方案解决的服务商，未来多品类产品将持续为公司的增长提供支撑。

2、公司一直有在关注行业内周边及上下游的资源整合机会，并将优先考虑符合公司战略主营定位，规模、产品类型且有技术契合度的项目。公司将根据自身风险承受能力，积累一定行业经验，形成团队和技术优势，积极且谨慎布局，拓展公司产品品类和提升产业规模，实现公司稳定可持续发展。

问题四：TCL 面板行业业绩自去年开始有一定向下趋势，对于贵公司产品是否存在与面板行业较为类似的周期性变动？

总经理答：面板更多的是应用主机整机相关，与公司产品相关性不强，公司产品主要是 3C 电脑周边配件端，且属于耗材类。配件需求量较主机产品大，产品量级实际上可能是主机的两到三倍，且配件产品使用的频率更高，产品生命

周期更短短，所以需求量也更高。因此，面板的下降并没有较直接影响我司产品的出货量。

问题五：公司主要收入来自海外，那么公司有无采取一些措施来降低关税对公司业绩的影响？

总经理答：2019年12月公司产品被征收25%的关税，对公司产品利润产生了一定影响，因为公司主要客户在海外，关税增长带来的成本上涨一般直接转嫁给消费者，因为公司产品不属于大型产品，实际上对于海外客户来说因关税而导致涨价影响并不明显。

为了提高公司产品参与国际化竞争的能力，公司将加大对境外市场的开拓力度和竞争参与。2021年公司已在新加坡设立子公司，公司后续会考虑海外经营拓展，从而扩大境外业务收入和加强对关税波动的抗性。

问题六：公司对于核心人员或者研发人员有无相关长远的激励政策？

总经理答：显盈的发展离不开员工的努力与拼搏。一直以来，公司核心团队稳定性较高。公司是以产品立足，靠产品去获得客户的认同。那么对于研发人员的激励，公司一直有在做，比如2022年初公司就对核心经营管理层与核心技术人员做了股权激励。未来在公司每个阶段性业绩达成的情况下，公司会常态化的进行人才激励，不仅要公司业绩不断上涨，也要带领员工共同富裕。

问题七：公司研发投入的情况？

总经理答：我司所处行业属于高新技术行业，具有一定的技术壁垒，对研发设计人员的理论基础、技术功底和实践经验等均有着较高要求。公司自成立至今，不管是研发人员数量、还是技术投入、专利申请等方面，都在持续加大投入和积累。

研发经费方面，2021年的研发经费达到2680万以上，较2020年增长了35%左右。

研发人员方面，目前公司拥有研发人员130余人，占公司总人数的15%以上。公司持续积极引进高端人才，通过股权激励方式增强研发人员的稳定性及其与公司发展目标的一致性。公司的技术研发人员行业技术经验丰富且队伍稳定，

保证公司的产品质量，提高公司的产品核心竞争力。

在技术投入方面，公司不断加大研发投入和产品创新力度，积极开展合作开发、自主研发等多种方式推进，实现多品种、系列化、产业链发展，完善产品布局。现公司内部拥有包含 EMI 实验室等行业高端实验设备，主要用于产品的及时验证，便于快速寻找问题，不断总结优化，注重提升新品研发的效率。核心是加强对前端市场调研和消费者沟通的重视程度，着力打造并完善了新品研发的“门径”管理体系，新品开发做到更加有的放矢。

问题八：公司募投项目的产能是多少？

总经理答：目前公司主要经营场地位于深圳和惠州。

为满足公司的生产需求、扩大经营产地，公司募投项目实施地点在惠州惠城区，项目分为一期和二期。目前一期已建设完毕，预计今年 9 月份投产，主要用于生产、研发、办公及仓储，未来将作为公司的主要生产基地之一，可以解决公司未来数年内产能提升与扩张的需求。

问题九：公司二季度的业绩情况以及全年的业绩预计？

总经理答：公司 2022 年一季度受中美贸易、新冠疫情等因素影响，公司生产所需的主要原材料铝材、铜材、胶料、五金等价格受国际大宗商品交易价格上涨影响较大；同时，芯片和电子元器件因为市场上产能不足、缺货严重，导致了其大幅涨价的现象。因此对公司的净利润产生了较大影响。

2022 年二季度随着深圳疫情防控的稳定、产业复产复工以及芯片供应的逐步稳定，公司二季度业绩也逐步回暖。