

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：2023-018

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 checked="" 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（线上调研）
参与单位名称及人员姓名	西部证券：王凌涛、梁艺 招商证券：史晋星、彭子豪 中欧基金：宋星琦 国联证券：宋伟 泰康资产：张永兴、李晓金 信达证券：罗岸阳 每日经济新闻：张宝莲
时间	2023年10月23日8:30-17:30 2023年10月24日15:00-16:30
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	董事会秘书兼财务总监：唐先胜先生
投资者关系活动主要内容介绍	问题1、董事长回乡创业的背景 回答： 董事长早期在深圳创业，主要从事电子产品贸易及技术服务，不从事相关产品生产。随着新型显示行业的快速发展，董事长在战略上有向生产制造领域延伸的规划，2012年家乡合肥市来深招商引资，故而佳事双成。

问题2、公司净利润高出同行的原因

回答：

经查阅可比上市公司业务数据，公司显示模组产品毛利率与之基本相当。从财务视角看，从毛利到净利润，受费用效率、包括存量资金管理在内的投资收益、资产质量高低带来的减值计提与否及大小等因素影响。公司一直遵循股东权益最大原则，重视运营管控水平与能力的建设及效果，费用效率等影响净利润因素与同行相比，较少劣势，故而净利润显著超出。

问题3、2021年营收快速增长的原因

回答：

2021年营收增加主要来自显示终端业务的起量。2017年，公司承担安徽省重大科技专项启动MiniLED技术研发时，即认为直显在商显领域的成长空间更大、渗透速度更快，但因客户群体与终端用户体验的多样，对公司供应链管理、生产计划组织等提出了较大的要求与考验。2021年，公司根据市场观察、借鉴行业经验，决定以多年深耕的现有技术与产品领域为切入点，同时为降低新入者竞争风险，以销售渠道资源与管理能力较好的已有品牌商为目标客户，通过获得并分析目标客户需求→设计研发产品方案与报价→客户确认并下达订单→组织采购与生产→产品交付与收款→售后服务与保障各项活动的实施来了解行业与市场、经营策略与竞争格局，实现锻炼与打造商显业务团队的目的，为后续MiniLED直显业务奠定基础。

问题4、三季度业绩增长及背光模组快速起量的原因，MiniLED显示模组的产品结构与客户

回答:

三季度业绩增长的原因一是受益于 MiniLED 技术应用渗透加快、市场规模放大,公司显示模组业务量利双增,二是公司市场营销能力进一步增强,显示终端业务量利双增。显示模组快速起量的主要原因除公司较早的技术布局与积累外,还包括MiniLED 技术因更具可比性能参数优势,而被更多的消费者所接受喜爱,以及公司于行业内多年深耕而形成的全球优秀厂商在产品布局上加大投入与力度等因素影响。今年MiniLED显示模组的快速增长,是市场、技术与产业链伙伴协同共振的结果。

公司MiniLED显示包括中高低端多型、多款产品,目前主要客户为海信、首半与创维。

问题5、MiniLED相较于传统LED有哪些优势,您如何判断背光和直显两个方向未来的发展前景? MiniLED哪一应用领域未来规模扩展速度会较快,具有较好的发展前景?

回答:

MiniLED 是次毫米发光二极管,指芯片尺寸介于 $50\sim 200\mu\text{m}$ 之间的 led。其技术于显示终端应用分为MiniLED背光与直显。

在背光领域,作为当下主流显示技术LCD显示模组的一部分,相较于传统LED,MiniLED具备更优良的显示效果,响应速度有着数量级的提升,屏幕可以更轻薄,并且随着功耗的大幅度降低,可以延长电池续航时间;在直显领域,相较于传统小间距LED显示,具有更高亮度和对比度、色域和更精确的色彩还原,以及更低的功耗和更长的使用寿命,在单位面积大幅度提升显示效果及图像分辨率,为用户带来更好的使用体验。

MiniLED直显产品较少受到原材、料件的尺寸与形状限

制，从未来看，随着技术进步、产业链进入者增加，成本优势突出，将会有更多的应用场景。

当前市场主流技术仍为LCD液晶显示技术，MiniLED背光市场渗透速度较快，在TV智慧屏领域表现抢眼；随着智能座舱“第三空间”理念的深入与大幅应用，MiniLED背光在新能源汽车的应用速度也不容小觑。

问题6、MiniLED背光快速渗透的背后逻辑，MiniLED营收是否会抵减公司传统背光收入

回答：

我们认为，MiniLED背光的快速渗透原因一是技术上实现了用户对电视高画质、高音质、高参数、大尺寸的需求；二是对标OLED显示技术存在比较价格优势，较之传统背光有比较技术优势，此二者增加了客户与市场的接受度；三是行业头部厂商在产业链技术协同上的加速推进。

从市场构成来看，在总量不变的情况，MiniLED显示模组会占用传统背光的销量规模，但归计到收入层面，一是MiniLED抵减的销量对传统背光整体收入规模的影响有限；二是公司客户主要为全球头部企业，存量中有增量，业务数据上公司传统背光产品在该等客户中同比仍为增长态势；三是从市场数据来看，高清、大屏化的趋势让单位出库价格呈现上扬，进而在整体收入上有所攀升。公司半年度数据体现，传统背光业务未出现因MiniLED显示模组的增长而出现同比（抵减）下滑的情形。

问题7、MiniLED显示模组毛利率与传统背光的关系，售价变动的趋势与背后逻辑，对公司毛利率的影响，未来毛利率预期，

回答：

	<p>一般来说，采用新技术、材料与工艺的产品，其售价与附加值均会高于传统产品，作为新技术的MiniLED显示模组也不例外。</p> <p>长期来看，包括MiniLED在内的显示终端价格呈向下特征。这其中，有新设备、技术进步、工艺成熟带来的生产成本降低，也有现有主机厂商及新入者、基于不同的市场策略与战略考量作出的特殊安排，最终都是消费者受惠。</p> <p>体现到毛利上，因上述原因带来的生产成本降低，一定程度上冲低了售价变动的的影响，故而对毛利率影响不大。公司IPO申报以来，产品收益区间一直较为稳定。2023年上半年，因技术工艺、生产效率及供应链管理水平的提升，公司显示模组毛利率较上年有所提升。相对稳定的区间收益率，对于持续着力打造核心竞争力的所有公司而言，都是可以预见的。</p> <p>问题8、如何看待，市场追踪数据体现的部分主机厂商MiniLED终端出库增速放缓</p> <p>回答：</p> <p>主机厂商出于如“国庆中秋双节效应”等的市场机会、“友商新品上线计划”等的竞争策略诸多方面考虑，生产节奏出现波动，是其正常经营管理的一部分。从消费者接受度、技术与市场、厂商规划及产业链发展来看，MiniLED技术在大尺寸上显示终端上的应用与渗透趋势是确定的。</p> <p>问题9、POB与COB未来的发展</p> <p>回答：</p> <p>从技术看，MiniCOB技术在封装、焊接、显示效果上、以及大角度、高均匀度以及高光效上面均领先POB，尤其在如3mm以内的OD超薄方案上表现更为优异。从应用终端看，</p>
--	---

MiniCOB更多应用于高端产品，如超高分区和高端超薄广电模组。从市场推广看，MiniCOB技术2022年才被厂商大量推向市场，有着“新生代的冲劲”。

从未来发展看，COB在下沉市场上面的发力和技术多元化拓展上表现亮眼，且随着工艺的优化使得效率的提升，材料成本逐步下滑，未来MiniCOB产品将会领先和部分取代POB。

问题10、显示终端业务的构成

回答：

公司新型显示终端产品包括基于MiniLED技术的直显产品，如小间距显示模组、各尺寸一体机、车载显示终端，以及基于传统TFT-LCD技术的商业显示器或数字电视等终端。目前公司显示终端主要为传统LCD显示器或数字电视。公司针对部分具有境外渠道与品牌影响力客户的市场需求，整合搭建研发供应链与生产管理资源，以ODM模式运营，主要客户分布于欧洲、东南亚与中东。

问题11、如何理解半年报中提出的“公司认为MiniLED直显在商显领域的成长空间更大”。公司采用直销模式，商显客户会存在分散性问题吗，对销售、供应链有哪些机遇和挑战？

回答：

商显领域，对应的是家庭或居民消费领域。从细分场景来看，公共部门的安防监控系统、企事业单位的高清视屏会议室、电影院屏幕置换、体育场馆的高清大屏置换是未来Mini LED显示器的主要适用场景。从渗透的节奏看，公共部门的安防需求、电影院置换以及体育场置换或将首先放量，随着成本的下降，MiniLED显示器或将从to G到to B再到to

C, 以会议一体机进入企事业单位会议室, 以家庭影院形式进入中高产家庭或将进一步打开其成长空间, 据行业分析师测算, 国内MiniLED显示屏市场规模总量或将达到5000亿元。所以, 我们认为“MiniLED直显在商显领域的成长空间更大”。

当前, 公司MiniLED直显销售策略定位省内, 发力重点城市, 采用直销模式为主, 产品清单已进入政府采购资源库, 客户主要分布G端与B端, 不存在高度分散性。近年来, 公司已在加强销售网络、渠道建设与供应链管理, 锤炼团队, 以迎接快速增长的市场需求。

问题12、注意到公司今年上半年健康智能光源收入同比下降较大(-71.13%), 请问有哪些原因? 公司募投项目中涉及健康智能光源系统扩建, 公司是否有对健康智能光源业务的未来规划。

回答:

公司致力于新型显示材料、制造(显示模组)与终端的全产业链方案解决, 健康智能光源是新型显示材料端业务的一部分, 包括各色光谱的光源或照明产品, 以直接或间接出口为主, 主要市场为欧美区域。2023年, 受外部环境影响, 该部分收入下降较大。

公司募投项目包括健康智能光源系统扩建, 产线可以满足新型显示材料端相关产品的生产需求。公司新型显示材料端业务包括显示光源及其在传感、健康领域的延伸应用。随着生活品质的提高, 人们对健康的重视程度也与日俱增, 其中, “光环境”与人类健康之间的影响也正逐步被证实, 健康的光照有益身体及身心的健康。近年来, 公司积极探索健康智能照明行业发展方向, 运用物联网、人工智能、5G技术等智能手段, 以健康为基石, 先后推出智慧护眼LED教室

灯，全系列智慧家居照明，城市亮化照明、智慧路灯，植物照明，商业照明等产品。

问题13、有无用到陶瓷基PCB基板

回答：

公司目前未有用到。

问题14、侧入式未来的发展

回答：

当前，侧入式在Monitor、车载显示、Pad等追求超清薄的终端设备上依然是技术主流，在TV产品随时具备超轻薄特点，但是基于生产制造难度，BOM成本不如直下式，仅在终端艺术壁纸电视应用较多，而兼顾画质和超轻薄特点的MiniLED产品成为主流技术，技能实现侧入式电视的超薄（10-20mm），又能实现高对比度、高色域、高亮度、区域调光等功能。随着MiniLED产品向Monitor、车载显示的持续渗透，未来高端产品将逐步替侧入产品，而中低端侧入式也可能会被传统直下式替代，市场空间会有所减小。

问题15、车载显示业务发展情况，车载显示产品的形态有哪些

回答：

公司自2017年承担MiniLED安徽省重大科技专项即将车载显示作为战略规划之一，随着新能源汽车四化的加速发展，公司近年来也加速相关项目推进力度，体系建设速度，资源整合高度。目前，公司已与相关产业链资本、全球知名芯片公司等资源构建了良好的合作关系，公司研发的15.6寸车载悬浮屏2.0版样品性能参数得到了客户认可，公司围绕智能座舱、电子后视镜与等显示应用领域的项目研发按计划

推进。公司希望相关产品能够尽快完成客户导入流程，走向市场。公司车载显示产品包括显示终端与模组。

问题16、公司今年3月计划投资1亿元参与设立产业投资基金，目前是否已经完成？公司未来是否有关于车载显示、车规级芯片、智慧座舱、自动驾驶等领域的收购计划。

回答：

公司3月份计划投资不超过1亿元参与瑞丞基金设立的新能源产业投资基金，目前尚未完成。公司若有关于车载显示、车规级芯片、智慧座舱、自动驾驶等领域的收购计划，将及时披露。

问题17、轮值总经理设立的背景

回答：

2023年以前，公司总理由董事长兼任。如很多公司一样，此举在战略意图理解与执行上可能会更高效，但在个人时间与精力分布上难免有时会有规划与执行、核心与例行事项间的冲突，也一定程度影响了管理团队快速拓展的空间及能力。故而，为打造公司持续竞争力，加强战略规划与引导，培养与锤炼高素质管理团队，公司今年推行总经理轮值制度。轮值总经理全面负责公司生产经营管理工作。执行总经理人选范围为公司高级管理人员，任期1年，连聘可以连任。

问题18、明年MiniLED背光业务预算

回答：

公司正在进行2024财务预算的编制工作。我们关注到包括MiniLED市场渗透率在内的行业发展数据，这些数据在预算编制过程中已经得到综合考虑。

	以上信息未涉及内幕信息 以上信息涉及未来预计、预算或预测的，不代表业绩承诺。
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月25日