

证券代码：301589

证券简称：诺瓦星云

西安诺瓦星云科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
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	投资者网上提问	
时间	2024年5月22日（周三）下午 14:00~17:00	
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ） 采用网络远程的方式召开业绩说明会	
上市公司 接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：翁京 财务总监：张争	

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司产品在国内外是否领先，发展前景如何。芯片有否可能向外销售，全年如何完成目标。谢谢！</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司打造了 LED 显示控制系统、视频处理系统和基于云的信息发布与管理系统三大主力业务。凭借着技术优势，公司产品被应用于多届央视春晚、北京冬奥会、杭州亚运会、世界杯等大型重点活动中，产品效果得到多方验证，赢得了良好的市场口碑。目前公司MLED显示ASIC控制芯片、MLED显示高速接口芯片已对外销售。相关业绩情况请关注公司披露的定期报告，感谢您的关注！</p> <p><b>2、面对原材料价格波动和成本上升的压力，公司有哪些应对措施？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！对于原材料价格波动和成本压力，公司主要采取了如下措施：</p> <p>1、公司已拥有成熟的原材料采购体系，会向《合格供应商名录》中多家供应商进行比价并参考市场类似物料价格，综合考虑质量、价格、服务等因素，采用货比三家的办法优选供货商；</p> <p>2、公司与相关领域国内外知名厂商或代理商建立了良好的合作关系，以保证原材料价格的稳定；</p> <p>3、公司对部分关键原材料上游芯片国产厂商进行了参股战略投资。感谢您的关注！</p> <p><b>3、净利率在2023年也实现了增长，同比上升5.70个百分点，达到19.88%，请分析净利率提升的主要因素？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司净利率的提升受益于2023年公司归属于上市公司股东的净利润实现了大幅增长，较上年同期增长了96.96%。其增长是公司行业地位和竞争能力的体现。公司保持高强</p>
----------------------	---

度研发投入，并不断巩固产品和技术领先性。感谢您的关注！

**4、诺瓦星云的股权结构如何？实控人袁胜春和宗靖国对公司的战略和发展有何影响？**

尊敬的投资者，您好！公司的股权结构可以参考已披露的定期报告中关于持股情况的相关信息。公司两位实际控制人也是公司的核心管理人员，对公司的战略制定、内部管理、业务拓展等方面起到了关键作用。感谢您的关注！

**5、诺瓦星云在哪些关键领域实现了业务增长？是否有特定的市场或客户群体表现突出？**

尊敬的投资者，您好！2023年度公司LED显示控制系统实现收入144,160.41万元，同比增长30.19%；视频处理系统实现收入127,507.18万元，同比增长58.76%；基于云的信息发布与管理系统实现收入15,857.50万元，同比增长16.65%。感谢您的关注！

**6、公司与国内外合作伙伴的关系如何？是否有新的合作计划或战略联盟？**

尊敬的投资者，您好！公司与国内外合作伙伴建立了长期、稳定的合作关系，坚持互惠互利、达成双赢。若有重大的合作计划等公司将严格按照有关法律法规的要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

**7、归母净利润（CAS中国会计准则）达到6.07亿人民币，同比增长96.96%，请问公司如何解读这一显著增长？**

尊敬的投资者，您好！公司利润的增长是公司行业地位和竞争能力的体现。公司保持高强度研发投入，并不断巩固产品和技术领先性。感谢您的关注！

**8、公司未来的战略规划是什么？有哪些具体的增长目标和计**

划？

尊敬的投资者，您好！未来公司将基于现有技术与产品，紧盯行业前沿趋势，对研发、生产、销售各环节进行创新，逐步实现由产品研发型企业向创新服务型企业的转变，以先进的技术与优异的服务为客户发展赋能，致力于成为全球领先的视频综合性解决方案提供商。感谢您的关注！

**9、公司如何评估国内外市场的竞争态势？有哪些应对竞争的策略？**

尊敬的投资者，您好！目前视频图像显示控制行业的主要市场参与者除本公司外，还有少数国内上市公司和 Barco等欧美公司。总体而言，视频图像显示控制行业的壁垒较高，国内市场能形成大规模销售的厂家较少，行业集中度较高。公司经过多年持续性研发投入，已掌握高精度全灰阶亮度校正技术等五项核心技术，并形成了显著的知识产权优势。截至2023年12月31日，公司拥有境内专利 983 项（其中发明专利 519 项）、境外专利 17项（其中发明专利 16 项）、软件著作权 200 项、集成电路布图设计 9 项。未来，公司将持续保持高强度研发投入，不断巩固产品和技术领先性，同时持续优化客户服务，提升客户满意度和市场竞争力。感谢您的关注！

**10、请毛估估，今年2024年的净利润，会比2023年增长50%以上吗？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！2024年的业绩情况请关注公司后期披露的定期报告，感谢您的关注！

**11、为何刚上市大股东就高分红高送股，为何不能只针对网上和网下认购的投资者，大股东和原始股投资者三年后才能参与高分红和送股**

尊敬的投资者，您好！公司2023年度利润分配方案是根据相关

法规要求并结合公司实际经营情况做出的决策，感谢您的关注！

**12、尊敬的领导好，请问二季度经营是否比一季度好？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！公司二季度经营情况可以关注后续披露的2024年半年度报告，谢谢！

**13、尊敬的领导下午好，请问截止5月20日前十大流通股东持股是多少？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！公司将严格按照有关法律法规的要求及时履行信息披露义务，请您持续关注公司公告。感谢您的关注！

**14、尊敬的诺瓦星云高层领导：公司的产品可以衍生到手机、电脑、家电等相关产品吗？如果可以公司产品市场就巨大了。**

尊敬的投资者您好！公司针对行业技术的发展趋势，结合客户和市场的实际需求，聚焦于视频和显示控制核心算法研究及应用，打造核心技术优势。公司已形成了丰富的产品体系，拥有LED显示控制系统、视频处理系统和基于云的信息发布与管理系统三大类产品线，能够为客户提供LED视频显示领域综合性解决方案，公司产品广泛应用于演艺舞台、监控调度、竞技赛事、展览展示、商业广告、虚拟拍摄、庆典活动、会议活动、电视演播、信息发布、创意显示、智慧城市等领域。感谢您的关注！

**15、尊敬的董秘您好，请问公司上半年预增公告何时发布？有券商预测咱公司今年净利润达9亿元，您对此数据是否有信心？**

尊敬的投资者，您好！公司将严格按照有关法律法规的要求及时履行信息披露义务，2024年的业绩情况请关注公司后期披露的定期报告。感谢您的关注！

**16、各位领导，公司今年总体LED行业形势要比去年好吗，订单是否有增长。**

尊敬的投资者，您好！2024年的业绩情况请关注公司后期披露的定期报告，感谢您的关注！

**17、2023年下半年净利润比上半年高57左右，请问公司经营是否有季节性特征？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！公司存在季节性特征，通常每年第一季度为行业淡季。具体情况您可查阅公司相关的定期报告。感谢您的关注！

**18、请问公司有回购计划吗？董监高是否有增持打算？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！目前未有相关计划安排。公司会综合考虑经营状况和未来的发展规划审慎决策。后续若有相关计划，公司将严格按照有关法律法规的规定和要求及时履行信息披露义务，谢谢。

**19、您好，请问公司在后续发展中如何保证每年业绩稳定或持续增长，同时如何避免其他企业进入此行业引起的技术、用户竞争？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！公司将通过积极的前瞻性技术布局，建立先进的集成产品开发模式，持续完善技术创新体系，加大技术研发投入力度，不断巩固产品和技术领先性，同时持续优化客户服务，提升客户满意度和市场竞争力。感谢您的关注！

**20、诺瓦星云对公司市值有没有什么规划？**

尊敬的投资者，您好！公司将继续聚焦主业，提质增效，发挥品牌优势，提升公司投资价值。感谢您的关注！

**21、公司领导们是否有做强做大到千亿市值的雄心壮志？大概需要几年可以实现此目前？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！公司将继续聚焦主业，提质增效，发挥

品牌优势，提升公司投资价值。感谢您的关注！

**22、2024年境外销售目标是多少？去年境外销售占比15.53，今年能否突破20以上？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！2024年的业绩情况请关注公司后期披露的定期报告，感谢您的关注！

**23、2023年年报显示境外销售毛利率72.57，境内销售毛利率48.63，请问境内外毛利率相差的原因有哪些？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！公司境外销售产品毛利率显著高于境内销售产品毛利率，主要是由于以下几方面的原因：

（1）国外客户对于产品的质量、性能要求较高，产品采购以单价较高的产品为主；

（2）公司境外销售量相对较小，客户较分散，单个客户采购量较小，导致境外销售价格相对较高；

（3）公司产品对标的境外市场上同类产品的价格水平较高，国外客户对于价格敏感度较低；

（4）境内外产品销售结构存在差异：由于毛利率较低的接收卡往往集成于LED显示屏并随屏向境外销售，公司直接向境外销售的视频处理系统及发送卡占比高于境内销售占比，从而拉高境外销售毛利率。感谢您的关注！

**24、据悉下一代芯片重要技术为玻璃基板，从英特尔的率先入局，到三星、苹果等企业闻风而入，各大科技巨头都在使出浑身解数。不知公司有没有玻璃基板相关产品或业务以及这方面发展的意向？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！一直以来公司高度重视研发与技术，保持高强度研发投入，积极与上下游巨头、科研院所合作，对行业前沿技术进行预研，并进行前瞻性布局。关于具体的产品或业务规划，请关注公司公告。感谢您的关注！

**25、什么时候分红送股？**

尊敬的投资者，您好！公司正积极推动利润分配方案的实施，具体的分红日期还请关注公司公告。感谢您的关注！

**26、公司未来年度会持续响应证监会要求高分红吗？**

尊敬的投资者，您好！公司高度重视股东回报，积极响应上市公司现金分红、提高投资者回报的政策。未来将在保证公司正常经营和长远发展的前提下，科学、审慎地制定利润分配方案，与股东共享发展成果。感谢您的关注！

**27、您好，能否对下游产品拓展至室内的前景作一个描述？**

尊敬的投资者，您好！随着MLED和超高清技术的不断发展，LED显示将进入会议室、家庭影院、监控中心、指挥中心、企业展厅、虚拟拍摄等多个室内应用场景。感谢您的关注！

**28、法国奥运会有用贵公司视频显示技术吗？**

尊敬的投资者，您好！公司产品被应用于多届央视春晚、北京冬奥会、杭州亚运会、世界杯等大型重点活动中，产品效果得到多方验证，赢得了良好的市场口碑。感谢您的关注！

**29、尊敬的领导下午好，请问中报预增公告何时发布？谢谢**

尊敬的投资者，您好！公司将严格按照有关法律法规的要求及时履行信息披露义务，请您持续关注公司公告。感谢您的关注！

**30、2024上半年业绩有预告吗？**

尊敬的投资者，您好！公司将严格按照有关法律法规的要求及时履行信息披露义务，请您持续关注公司公告。感谢您的关注！

**31、301596发行价25.92元，上市数日股价已达135.70元，是**

发行价的5.2353倍，市盈率75.7倍，反观咱公司股价表现，是否有股东出借股票给机构在二级市场做空获利？

尊敬的投资者，您好！自公司上市以来至今，不存在原始股东出借股票的行为。感谢您的关注！

### **32、公司未来的业绩驱动因素有哪些呢？谢谢！**

尊敬的投资者，您好！公司聚焦于视频和显示控制核心算法研究及应用，为用户提供专业化软硬件综合解决方案。公司主要产品包括LED显示控制系统、视频处理系统和基于云的信息发布与管理系统三大类。未来的业绩驱动因素主要包括：

第一，下游LED屏的出货量保持增长，其中Mini LED增长很快。根据下游上市公司披露的公告和部分未上市公司的公开报道，下游客户均看好Mini LED赛道，并进行大量投资。公司已提前布局Mini LED领域的相关技术，与下游主要客户紧密合作，并经过了持续的迭代完善，将是同行业内Mini LED增长的最大受益者。

第二，视频产品线的高速增长。随着2K/4K/8K技术的迭代升级，视频产品市场需求持续增加，音视频解决方案等外延业务前景广阔；公司在视频产品市场持续加大研发投入，推进产品技术升级迭代，提升行业竞争优势。

第三，海外业务增长较快。欧美地区保持稳定增长，亚非拉等地区近期增幅较大。公司积极参加海外展会和联合推介会等推广活动，积极扩大业务辐射范围，进一步提升企业在全域范围内的影响力。感谢您的关注！

### **33、公司未来发展思路是什么？**

尊敬的投资者，您好！公司理念是优先考虑提升并巩固市场地位，立足于长远发展。未来，公司将基于现有技术与产品，紧盯行业前沿趋势，对研发、生产、销售各环节进行创新，以先进的技术与优异的服务为客户发展赋能。公司将继续加大研发投入，优化供应链体系，持续提升产品力，稳固传统产品市场占有率，并积极

拓展高价值市场。同时将紧盯行业发展趋势，加强与行业上下游头部企业、科研院所的技术合作，共同强化技术攻关，进行前瞻性技术布局，进而保持公司在新兴领域内的领先优势。感谢您的关注！

**34、请问公司在投资者关系管理方面做了哪些措施？**

尊敬的投资者，您好！公司持续加强投资者关系管理工作。通过互动易平台、投资者热线、投资者调研等多种渠道进行常态互动；积极接待来信来访，畅通投资者与上市公司的沟通渠道，建立长期、稳定的良好投资者关系，依法保障和维护投资者权益。同时会定期评估和分析财务表现、市场竞争力以及投资者对公司的看法，努力为股东创造价值。感谢您的关注！

**35、公司目前产能利用率已经很高，针对日益增长的市场需求，公司有什么应对措施？**

尊敬的投资者，您好！公司产品的生产环节主要包括程序烧录、SMT表面贴装、THT插件焊接、整机装配、老化、测试等环节。为提高生产效率、优化资源配置，公司将SMT表面贴装、THT插件焊接等工序交由专业外协厂商加工完成。

2023年公司LED显示控制系统、视频处理系统的产能利用率分别为133%、123%，基于此，公司计划采取以下措施：

(1) 为满足公司产能需求，优化产品结构，提升视频处理系统占比，提升市场竞争力，公司通过募投项目的实施新建办公楼等建筑物，为办公、研发、生产提供充足的场地空间。同时，引入焊接线、自动化生产线等新型生产设备和X射线检测等检测设备，从设备方面缓解产能瓶颈并提升生产自动化水平和工艺水平。

(2) 公司已于2022年12月在泰国建立海外生产基地，目前泰国生产基地已正常运转，未来将扩大公司境外产能，满足部分海外业务的增长需求。

(3) 公司董事会已于4月24日审议通过《关于设立惠州分公司的议案》，公司本次设立惠州分公司，有利于提升公司整体运营效

率，整合当地优势资源，持续深耕华南区域市场，从而进一步提高公司的盈利能力和整体竞争力。感谢您的关注！

**36、尊敬的领导下午好，请问分红送转事项何时实施，公司流通股本太小，流动性不强，请抓紧实施送转事项呀！谢谢**

尊敬的投资者，您好！公司正积极推动利润分配方案的实施，具体的分红日期还请关注公司公告.感谢您的关注！

**37、公司如何评估和管理供应链风险？**

尊敬的投资者，您好！公司高度重视供应链安全，为应对供应链风险，公司采取了如下措施：

1、公司对部分关键原材料上游芯片国产厂商进行了参股战略投资，以保障国内供应链安全；

2、公司对短期内暂时无法完成国产替代的高端芯片原材料进行了战略储备；

3、公司在泰国投资建立了海外生产基地，以应对极端风险。  
感谢你的关注！

**38、诺瓦星云在人才引进、培养和激励方面有哪些计划和措施？**

尊敬的投资者，您好！公司围绕技术研发、产品开发、市场推广、生产制造、内部运营等方面，充分发掘公司现有人才资源，招聘业内优秀专家，并对于各类人才，更积极地实施全方位的激励措施，最大程度地发挥各类人才的创造力。同时，公司系统性优化内部人才的培训与发展体系，针对不同类型人才打造多样化发展通道，牵引员工发挥自身潜力，为全体员工的成长提供平台；公司已建立有效的绩效考核和激励机制，打造以奋斗者为本的价值分配文化，不断激发员工和组织发挥更大的效能。感谢您的关注！

**39、公司的毛利率在2023年达到52.35%，同比上升5.76个百分**

**点，请问公司采取了哪些措施提升毛利率？**

尊敬的投资者，您好！报告期内公司毛利率增长主要原因是：第一，公司历来重视研发投入，为客户提供更高价值产品；第二，持续优化供应链；第三，加大海外市场拓展。详见公司2023年年度报告。感谢您的关注！

**40、诺瓦星云的研发投入在2023年是多少？这些投入主要集中在哪些新技术或产品的研发上？**

尊敬的投资者，您好！公司2023年研发投入为44,196.37万元。主要研发项目情况请参考公司2023年年度报告中研发投入相关内容。感谢您的关注！

**41、诺瓦星云在环保和可持续发展方面有哪些实践和计划？**

尊敬的投资者，您好！公司将环境保护作为企业可持续发展的重要内容。公司认真落实各项节能环保措施，坚持节能降耗。在日常的经营活动和办公中，积极践行低碳、环保、绿色办公理念，高度重视和严格控制企业运营对环境的影响，为绿色发展贡献力量。感谢您的关注！

**42、公司的研发成果有哪些？这些成果对公司未来的竞争力有何影响？**

尊敬的投资者，您好！截至2023年12月31日，公司拥有境内专利 983 项（其中发明专利 519 项）、境外专利 17项（其中发明专利 16 项）、软件著作权 200 项、集成电路布图设计 9 项。公司始终坚持以满足客户核心需求、解决行业痛点为导向，以研发投入带动产品与解决方案的升级迭代，形成公司的竞争优势。感谢您的关注！

**43、公司LED显示控制系统、视频处理系统、基于云的信息发布与管理系统的2023年毛利率分别为多少？未来毛利率的变动趋势**

如何？

尊敬的投资者，您好！2023年公司显示控制系统、视频处理系统、基于云的信息与发布系统毛利率分别为42.18%、62.79%、54.34%。未来，我们将继续加大研发创新力度，加强与行业上下游头部企业、科研院所的技术合作，共同强化技术攻关，进行前瞻性布局。感谢您的关注！

**44、公司如何平衡研发投入与短期盈利之间的关系？**

尊敬的投资者，您好！公司高度重视行业长远发展趋势，保持高强度研发投入，对前沿技术进行前瞻性布局，持续获得技术领先优势。感谢您的关注！

**45、诺瓦星云是否有计划推出新产品或进入新的业务领域？**

尊敬的投资者，您好！公司一直高度重视研发和技术，每年都会推出新产品或型号，以更好地满足客户和市场日益增长的需求。关于公司的新产品规划，请关注公司公告、官方网站和微信公众号。感谢您的关注！

**46、翁总你好，分红的股东大会已经开过了，请问分红什么时候到账？鉴于年报公布早、分红早的公司，往往更能得到投资者关注，且有溢价，能不能尽快安排？**

尊敬的投资者，您好！公司正积极推动利润分配方案的实施，具体的分红日期还请关注公司公告。感谢您的关注！

**47、公司的主要客户有哪些，客户结构情况如何？**

尊敬的投资者，您好！公司现已在全球服务超过4,000家客户，主要客户包括利亚德、洲明科技、艾比森、联建光电等LED显示屏行业龙头，海康威视、大华股份等监控行业龙头和京东方、兆驰股份等商业显示行业龙头，公司产品的市场地位不断提升，竞争力不断增强。

2023年度，公司前5大客户销售收入占比合计35.69%，第一大客户销售收入3.20亿元，占年度销售总收入的比例为10.47%，不存在向单个客户的销售比例超过销售总额的50%或严重依赖于少数客户的情况。感谢您的关注！

#### 48、如何看待 LED 显示屏行业未来发展趋势？公司针对未来行业趋势有哪些布局？

尊敬的投资者，您好！MLED是 Mini LED 及 Micro LED 的统称，被称为未来显示技术，是LED在显示超高清与产品微缩化方向的升级版本。Mini/Micro LED显示屏等新型 LED 显示屏产品，使得 LED 显示屏的应用场景从户外拓展至室内和消费电子领域。在未来，随着 Mini/Micro LED显示屏的技术发展和成本下降，LED显示屏市场规模将持续扩大。目前，MLED技术在显示领域的应用已趋向成熟，市场前景备受看好，国家政策支持及企业投资力度持续加强。微缩化与超高清对 MLED 设备与芯片，提出了极高要求。只有在制造端突破工艺限制，大幅提升标准化制造能力，才能实现量产；只有集成电路化方向持续创新，实现出厂即可实现稳定的超高清显示，才能支撑标准化应用的实现，进而支持专业、商业、消费级全场景下的规模级应用。

面对一系列技术难点，诺瓦星云通过长期技术攻关，在这两方面实现技术突破：

芯片方面，公司推出了“MLED显示ASIC控制芯片”、“MLED显示高速接口芯片”，助力 MLED 显示屏满足高画质与超轻薄的产业需求。诺瓦MLED显示ASIC控制芯片，将深耕多年的控制逻辑与核心算法，在芯片中固化，在拉升性能的同时，兼顾功耗与成本。MLED显示高速接口芯片，解决了传统MLED显示模组中布线密集、空间不足、EMI辐射干扰、维护复杂等多项行业难题。

设备方面，诺瓦星云“核心检测装备”已批量成功应用，解决了“MLED显示一致性”“墨色一致性”“侧视角一致性”“巨量转移的质量检测与修复”等量产难点问题，实现MLED显示屏点亮、

检测、校正、返修等全流程的智能化管理。

诺瓦星云的核心芯片、核心设备已量产应用，获得行业头部客户认可，共同推动MLED显示标准化制造、规模化应用，打开产业爆发大门，点亮智能超高清时代。

未来，我们将继续加大研发创新力度，加强与行业上下游头部企业、科研院所的技术合作，共同强化技术攻关，进行前瞻性布局。感谢您的关注！

**49、请问公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在差异的原因？**

尊敬的投资者，您好！公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润差异的原因在于票据使用和存货变动，其中，销售货款存在部分使用承兑汇票结算的情况，而且将收到的部分承兑汇票背书转让给供应商而不是到期承兑；存货增加的原因是下游需求增多，销售规模扩大，生产量增加导致安全库存量增加。感谢您的关注！

**50、诺瓦星云对股东的回报政策是怎样的？2023年是否进行了分红或派息？**

尊敬的投资者，您好！可以参见公司2023年年度报告中关于利润分配政策的具体描述。2024年5月13日召开的2023年年度股东大会，审议通过了《关于2023年度利润分配预案的议案》，同意以51,360,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利97元（含税），以资本公积金转增股本的方式每10股转增8股，不送红股。感谢您的关注！

**51、请问公司应收账款情况如何？**

尊敬的投资者，您好！目前，公司的应收账款状况良好，不存在较大的应收账款坏账风险。2023年，公司应收账款为7.51亿元，占营业收入的比重为24.57%。从账龄构成来看，公司账龄在1年以内的应收账款占应收账款余额的比例超过99%，应收账款账龄结构

合理，符合公司的销售政策和信用政策，公司应收账款回款情况良好。从客户构成来看，公司下游客户主要为LED行业、监控行业和商业显示行业龙头企业，主要客户实力雄厚，经营情况良好，总体资质较好，应收账款不可收回风险较小。感谢您的关注！

## 52、请问公司 2023 年利润分配方案是如何考虑的？

尊敬的投资者，您好！2023年利润分配方案主要基于以下方面：

首先，《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》国发〔2024〕10号文中提出要“强化上市公司现金分红监管，加大对分红优质公司的激励，增强分红稳定性、持续性可预期性”等，公司此次分红是对国家政策号召的积极响应；

其次，截至2023年12月31日，公司合并报表未分配利润为14.40亿元，本次预计合计派发现金分红4.98亿元，具备实施现金分红的基础；

其三，目前公司货币资金充足，截至2024年3月31日，公司货币资金19.73亿元，实施分红计划之后，仍有充足资金进行日常经营与发展；

其四，近三年公司营业收入复合增长率45.82%，净利润复合增长率为76.33%，公司业绩增长稳健，经营状况良好，具备可持续盈利能力，本次利润分配方案与公司的业绩成长情况相匹配；

其五，统计数据显示，截至5月8日，沪深北市场共有3863家公司公布了2023年度分配方案，已公布派现方案的公司中，共有500家公司股息率超过3%，144家公司股息率超过5%，公司股息率不超过3%，属于正常水平，不存在过度分配的情况。

此外，公司历史分红较少，近三年并未进行过分红，此次分红意在履行上市之前对新老股东的承诺，与全体股东共享近年来的经营成果。

综上所述，公司控股股东、实际控制人在积极响应国家政策号召的同时，综合考量公司经营状况、长远发展、广大投资者利益等

各项因素之后提出本次利润分配方案，兼顾了股东的即期利益与长远利益，与公司经营业绩及未来发展相匹配。感谢您的关注！

### **53、2023年公司销售费用增幅较大的原因？**

尊敬的投资者，您好！公司的销售费用主要包括销售人员的职工薪酬、促销赠送、差旅费、业务宣传费等。2023年公司销售费用增幅较大，主要是由于：

2022年处于特殊时期，许多展会取消，公司销售团队拜访客户也较少，2023年随着行业展会及客户拜访等活动逐步走向正轨，公司销售规模扩大，销售人员增加，职工薪酬、办公及差旅费用随之增加，公司加大市场推广力度，导致销售费用增幅较大。公司销售费用与公司营业收入变化趋势一致，并将为公司未来业务进一步增长提供动能。感谢您的关注！

### **54、诺瓦星云2023年总营收达到30.54亿人民币，同比增长40.49%，请分析营收大幅增长的主要原因是什么？**

尊敬的投资者，您好！2023年，公司全年实现营业收入30.54亿元，较上年同期增长了40.49%；归属于上市公司股东的净利润为6.07亿元，较上年同期增长了96.96%。整体来说，公司的业绩增长主要得益于下游市场需求持续增长以及公司对新兴应用场景的拓展。公司把握市场终端需求的机遇，凭借专业细分领域的优势，加大国内外业务的拓展力度，使销售规模创历史新高，营业收入持续快速增长。具体原因可以分为如下几点：

#### **（1）显示控制系统**

2023年公司显示控制系统产品收入14.42亿，同比增长30.19%，受益于LED显示产品的市场需求持续增长，商业显示、舞台租赁、体育场馆、户外广告、企业应用等领域对LED显示产品的需求不断增加。此外，XR虚拟拍摄、裸眼3D、一体机、影院显示等新兴应用场景的拓展进一步推动行业进步。（以下游上市公司利亚德、艾比森、洲明科技、联建光电四家为例，根据其2023年年度报告

数据，上述四家下游上市公司的合计销售量同比增长 19.34%。

### （2）视频处理系统

2023 年公司视频产品收入 12.75 亿，同比增长 58.76%，近年来，随着高清图像、视频源的快速普及，用户对显示效果的要求不断提高，3D、HDR、4K/8K 超高清、AR/VR 等技术不仅要求显示屏能够支持和适配，更要求视频处理设备具备相应处理能力。公司依托在 LED 显示控制系统领域所形成的技术优势及行业口碑，逐步将产品矩阵拓展至视频处理及视频播放领域，持续推出具有视频拼接、视频切换等一系列功能的视频处理系统，可支持 LED、LCD、DLP 等多类显示终端，用于实现视频图像质量的提升及显示屏幕的灵活控制，实现收入的快速增长。

### （3）海外市场

2023 年，公司海外收入 4.74 亿元，同比增长 35.05%。今年以来，公司积极拓宽销售网络，扩大销售服务团队规模，不断提升销售服务质量，积极参与海内外多项行业展会活动。同时，随着宏观不利因素的缓解，海外市场的需求不断恢复，公司加大力度开拓海外市场，海外业务持续增长。感谢您的关注！

## 55、公司存货增长的原因？

尊敬的投资者，您好！2023年，公司存货增长的主要原因是：

第一，2023年度公司销售规模增长40.49%，存货因销售原因出现正常的增长；

第二，公司为了应对供应链安全风险，对高端IC进行战略储备，因此导致原材料金额大幅增长，存货金额增加。感谢您的关注！

## 56、公司的现金流状况如何？经营活动产生的现金流量净额是多少？

尊敬的投资者，您好！报告期内公司现金流情况良好，销售回款良好，详见公司2023年年度报告。感谢您的关注！

附件清单	无
日期	2024年5月22日