

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：2025-001

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 20 日（周二）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）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 证券事务代表：刘朋
投资者关系活 动主要内容介 绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司产品是否可以应用到新能源汽车内的显示屏上？ 尊敬的投资者，您好！公司聚焦于视频显控核心算法研究及应用，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。公司产品可广泛应用于庆典赛事、会议活动、虚拟拍摄、信息发布、智慧城市等诸多领域。感谢您的关注！ 2、2024 年 LED 显示控制系统收入占比超 70%，但 Mini/Micro LED 技术迭代加速，公司如何通过产品升级（如支持更高刷新率、更低延迟）或解决方案定制化（如 XR 虚拟拍摄）巩固市场地位？

	是否有针对 Micro LED 直显的专用控制系统研发计划？ 尊敬的投资者，您好！2024 年 LED 显示控制系统收入实际占比 46.17%。未来，公司将持续跟踪 MLED 行业的技术发展趋势，积极探索和布局各类潜在应用，增强产品和技术预研，保持足够的研发投入，不断提升产品力，以先进的技术与优异的服务为客户发展赋能，巩固公司市场地位。关于产品的具体信息您可关注公司官网与诺瓦星云订阅号、服务号，感谢您的关注！ 3、2024 年售后服务收入占比不足 5%，但客户对响应速度要求提升，公司如何通过远程运维平台、备件库布局或与第三方服务商合作提升服务效率？服务收入是否有向订阅制（如按年付费）转型的规划？ 尊敬的投资者，您好！公司通过完善的国内外服务网络、成熟的远程运维平台积极响应客户服务需求、解决客户问题、提升客户服务效率。有关产品规划请您持续关注公司官网或诺瓦星云订阅号、服务号。感谢您的关注！ 4、公司与华为，小米这些公司有合作吗？如果有在哪方面？ 尊敬的投资者，您好！关于公司与客户的合作情况，您可关注公司官网或诺瓦星云订阅号、服务号。感谢您的关注！ 5、2024 年存货周转率同比下降 12%，主要因备货增加应对芯片短缺，公司如何优化库存管理？是否有通过需求预测系统、VMI（供应商管理库存）模式或与芯片厂商建立战略储备机制降低库存成本？ 尊敬的投资者，您好！公司 2023 年存货周转率 1.39 次，2024 年存货周转率为 1.03 次，存货周转率有所下降，主要原因是公司增加了 IC 储备。公司对使用的不同类型芯片的上游资源及供应情况进行了梳理，同时公司通过需求预测系统，与大部分芯片供应商采取“PO+Forecast 模式”来优化采购计划和库存管理，并进一步提升供应链效率。感谢您的关注！
--	--

6、公司在智慧城市这一块业务如何？是否有新的订单或者近段时间完成的订单？可否展示出来

尊敬的投资者，您好！智慧城市是公司产品应用的重要场景之一，关于具体订单、业绩情况，请您关注公司发布的业绩公告。感谢您的关注！

7、请分析下 25 年行业趋势，产品在行业中的状况

尊敬的投资者，您好！受外部宏观环境影响，国内市场仍有压力，但海外市场增长势头预计保持良好。此外，MLED 是 LED 在显示超高清与产品微缩化方向的升级版本。MLED 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。未来，随着 MLED 显示屏进一步的技术发展和成本下降，预计 MLED 产业仍将保持快速增长，LED 显示屏市场规模将持续扩大。感谢您的关注！

8、公司跟华为腾讯。小米有合作吗？

尊敬的投资者，您好！关于公司与客户的合作情况，您可关注公司官网或您可持续关注公司官网或诺瓦星云订阅号、服务号。感谢您的关注！

9、今年是抗战胜利 80 周年，据悉会有阅兵，公司是否会与今年阅兵？公司如果在未来某天确认会参与今年阅兵，可否公众号发布下，告知投资者。谢谢

尊敬的投资者，您好！关于公司的具体项目参与信息，您可持续关注公司官网或诺瓦星云订阅号、服务号。感谢您的关注！

10、公司今年来有什么案例展示吗？官网也不更新案例了，总让关注官网和公众号，公众号也不发布案例，公司官网没人维护吗？能否更新官网案例展示？

尊敬的投资者，您好！公司具备良好的市场口碑和行业地位，参与了多个大型项目，并在诺瓦星云订阅号或服务号中有所展示。

感谢您的关注！

11、公司二季度业绩怎么样了？

尊敬的投资者，您好！公司二季度业绩情况，请您关注公司后续披露的 2025 年半年度报告。感谢您的关注！

12、能否继续回购，把回购的股份直接注销。

尊敬的投资者，您好！未来公司将根据股票市场情况、公司资金情况、回购需求等多方面因素，决定股票回购方案，详细信息可关注公司后续公告。感谢您的关注！

13、公司股价低迷，请问公司还会回购吗，另外公司与华为有合作吗？

尊敬的投资者，您好！未来公司将根据股票市场情况、公司资金情况、回购需求等多方面因素，决定股票回购方案，详细信息可关注公司后续公告。感谢您的关注！

14、2024 年应收账款坏账准备计提比例同比持平，但账龄 1 年以上占比提升至 15%，公司如何评估长账龄应收账款的可回收性？是否有通过法律手段或债权转让加速清收的计划？

尊敬的投资者，您好！目前，公司应收账款状况良好，公司账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款余额的比例为 97.98%，应收账款账龄结构合理，符合公司的销售和信用政策，公司应收账款回款情况良好。感谢您的关注！

15、近期看到公司屏老板产品重磅升级，号称人人都能 1 秒输出专业级显示器方案，但登录后发现需要经过一系列注册登记才可体验该产品，请问公司是否可以将其作为内容生成平台免费供大众发挥创意，遴选优秀案例配合公司硬件产品进行实施，并提供一定的分成，做到集大众创意为公司所用。

尊敬的投资者，您好！屏老板是垂直于 LED 行业用户的免费售前方案工具服务，目的是为 LED 行业用户降本增效。登录注册后才

能使用是为了让用户能够更为方便地记录和保存自己的方案库，以便后期施工立项参考使用。感谢您的宝贵建议，我们将结合现有定位积极分析和采纳，以便为用户创造更大价值。感谢您的关注！

16、2024 年应收账款周转天数同比增加 5 天至 48 天，主要因部分商用显示客户账期延长，公司如何评估客户信用风险？是否有通过动态授信模型、应收账款保理或供应链金融工具改善现金流？

尊敬的投资者，您好！目前，公司应收账款状况良好，公司账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款余额的比例为 97.98%，应收账款账龄结构合理，符合公司的销售和信用政策，公司应收账款回款情况良好。公司下游客户主要为 LED 显示屏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！

17、2024 年毛利率同比下降 1.5 个百分点至 45.2%，但净利率保持稳定，公司通过费用管控（如销售费用率下降 2%）实现盈利韧性，未来费用优化空间是否有限？是否有通过数字化工具（如 CRM 系统）或组织架构调整提升运营效率的计划？

尊敬的投资者，您好！公司 2024 年毛利率为 55.25%，毛利率同比提升 3%。公司重视数字化建设和运营效率提升，未来，在满足市场拓展和研发投入需求的前提下，持续进行数字化建设，降本增效，提高运营效率。感谢您的关注！

18、2024 年海外收入占比提升至 35%，但汇率波动导致财务费用同比增加 40%，公司如何通过外汇套期保值或区域定价策略降低汇率风险？是否有针对新兴市场（如东南亚、中东）的本地化服务团队建设规划？

尊敬的投资者，您好！2024 年公司境外收入实际占比 19.1%，公司财务费用实际为-272.93%。公司实施“基于西安，围绕北京与深圳，辐射全球”的全球化布局，形成了对国内中大型城市和海外重点区域的有效覆盖，为客户提供更优质的服务。感谢您的关注！

	19、2024 年供应链安全（如芯片、PCB 板）成为行业焦点，公司如何通过多元化供应商策略或垂直整合（如自研关键器件）降低供应风险？是否有与上游厂商建立长期产能保障协议的计划？ 尊敬的投资者，您好！对于同一类型芯片，公司按照 1-2 家国际品牌和 2-3 家国产品牌的供应商布局以应对复杂的国际环境带来的不确定性，同时公司与战略合作供应商就部分关键器件进行联合开发，不仅可以保障供应的稳定性，也进一步提高了公司产品竞争力。对于 PCB 方面，公司布局了三家以上的战略供应商，交付风险可控，鉴于公司合作的供应商布局完善，整体供应充足，公司会与关键供应商协商达成年度合作协议。感谢您的关注！ 20、2024 年环保投入同比增长 30%，但未披露具体合规成本，公司如何评估“双碳”政策对 LED 显示行业的影响？是否有通过节能技术（如低功耗芯片设计）或循环经济模式（如废旧设备回收）降低环境成本的长期规划？ 尊敬的投资者，您好！公司始终高度重视国家政策导向，持续关注相关技术发展及政策动态及其对公司业务的影响。感谢您的关注！ 21、2024 年行业展会（如 InfoComm、ISE）恢复线下举办，公司如何通过展会营销提升品牌影响力？是否有通过虚拟展会、线上技术研讨会等数字化手段拓展获客渠道的计划？ 答：尊敬的投资者，您好！公司每年应邀参加全球各大行业展会，通过展会推广、峰会营销、线上发布会等方式，结合官网、公众号、视频号及行业媒体等渠道提升公司品牌影响力。同时，公司也有积极参与行业媒体举办的虚拟展会及线上技术研讨会。感谢您的关注！ 22、公司对并购如何看待？是否会收购并购一些公司，开辟其他增长路线？ 尊敬的投资者，您好！公司将围绕公司发展战略制定资本市场
--	--

	运作计划。后续若有并购计划，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，您可关注公司发布的相关公告。感谢您的关注！ 23、公司参股半导体公司的产品，有什么行业颠覆性产品吗？公司未来是否会考虑收购或者控股这些半导体公司？ 尊敬的投资者，您好！公司参股的半导体公司均为产业链相关的高科技企业，其产品具备一定的先进性。后续若有并购计划，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，您可关注公司发布的相关公告。感谢您的关注！ 24、2024 年政府补助占净利润比例达 12%，主要因研发补贴与税收优惠，未来补贴可持续性如何评估？是否有通过拓展非政策依赖型业务（如商用租赁市场）降低盈利波动性的计划？ 尊敬的投资者，您好！公司政府补助主要为即征即退增值税，该补助为行业通用税收政策，与公司正常经营业务密切相关，具有可持续性。感谢您的关注！ 25、2024 年行业技术标准（如 HDR10+、HDMI 2.1）更新加速，公司如何确保产品兼容性与合规性？是否有通过参与标准制定或与行业协会合作提升行业话语权的计划？ 尊敬的投资者，您好！公司持续关注行业标准的更新以确保产品兼容性与合规性。2021 年，公司与中央广播电视总台、华为技术有限公司、利亚德光电股份有限公司等单位共同起草了《8K 超高清大屏幕系统视音频技术要求（T/AI 112-2021）》，参与行业标准制定。未来，公司将继续积极参与标准制定、加强与行业协会的合作，持续提升行业话语权。感谢您的关注！ 26、2024 年分红比例维持在 25%，但公司货币资金占总资产比例下降至 22%，在资本开支（如新产线建设）与股东回报之间如何权衡？未来是否有通过再融资（如定向增发）支持技术升级或产能扩张的计划？
--	--

	尊敬的投资者，您好！2024 年，公司货币资金占总资产比例由 12.69%提高到 18.11%，公司目前资本结构稳健，保持了资本开支和股东回报之间的平衡。未来若有再融资计划，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，您可关注公司发布的相关公告。感谢您的关注！ 27、2024 年员工总数同比增长 15%，但技术人员占比下降至 40%，公司如何通过人才结构优化支撑技术创新？是否有针对 AI 算法、嵌入式系统开发等领域的专项招聘或培训计划？ 尊敬的投资者，您好！2024 年年末公司员工总数同比增长 12.73%。截至 2024 年 12 月 31 日，公司研发人员数量为 1,287 名，占公司员工总数的比例为 41.17%。2023 年同期研发人员数量为 1,176 名，占比为 42.41%。研发人员占比略有下滑的原因是公司加强海外销售力度，营销人员增加。未来，公司将持续加大研发投入，强化研发团队建设，完善人才培养体系，制定与公司研发需求相匹配的招聘及培养计划。感谢您的关注！ 28、2024 年资产负债率同比上升 3 个百分点至 38%，但有息负债率仍较低，公司如何看待当前债务结构？是否有通过发行绿色债券或优化融资渠道降低财务成本的计划？ 尊敬的投资者，您好！2024 年公司资产负债率为 32.52%，同比去年下降约 16 个百分点。当前债务结构相对稳健。未来，公司将不断通过降本增效、拓展融资渠道，优化债务融资结构。感谢您的关注！ 29、2024 年研发费用同比增长 18%，但研发费用率仅为 12%，低于部分竞对（如卡莱特），公司如何平衡研发投入与短期盈利目标？是否有针对 AI 视频生成、边缘计算等前沿技术的预研布局？研发成果转化为实际产品的周期与成功率如何？ 尊敬的投资者，您好！2024 年，公司研发费用率为 16.47%。研发投入金额为 5.40 亿元，远高于行业可比公司。未来公司将密切
--	--

	关注行业长远发展趋势，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！ 30、2024 年核心客户（如利亚德、洲明科技）收入占比超 60%，但客户议价能力增强，公司如何降低大客户依赖风险？是否有通过拓展中小显示厂商或跨界合作（如与安防、广告企业联合开发）扩大客户群体的计划？ 尊敬的投资者，您好！公司 2024 年度前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 27.20%，第一大客户占比为 8.66%，不存在大客户依赖风险。公司将继续保持与下游各类客户群体的合作，不断拓展客户群体。感谢您的关注！ 31、2024 年行业竞对（如卡莱特、淳中科技）通过推出一体化解决方案抢占市场，公司如何应对产品同质化竞争？是否有通过并购补强软件生态（如内容管理系统）或硬件集成能力的计划？ 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。后续若有并购计划，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，您可关注公司发布的相关公告。感谢您的关注！ 32、2024 年视频处理设备收入同比增长 25%，但毛利率同比下降 3 个百分点，主要因竞争加剧与原材料成本上升，公司如何通过技术壁垒（如 4K/8K 超高清处理算法）或供应链优化（如芯片国产替代）提升产品溢价能力？ 尊敬的投资者，您好！2024 年视频处理系统占公司总营收比重为 40.94%，毛利率比上年同期增长 2.99%。公司会持续跟踪 4K/8K 超高清视频等行业新技术的发展方向，在下游应用场景中不断挖掘高附加值领域，积极进行技术研发和产品创新，为公司贡献更高毛利；同时，公司也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，持续优化供应链管理。感谢您的关注！ 33、2024 年 ESG 评级未公开披露，但公司提到“绿色显示”理念，是否有制定明确的 ESG 目标（如碳排放强度下降比例）？如何将 ESG 理念融入产品全生命周期（如生产环节能耗优化、产品回收计划）？ 尊敬的投资者，您好！公司高度重视 ESG 工作，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！
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 20 日