

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：2025-003

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	中欧基金 刘金辉 万家基金 武玉迪、陈鹏宇 交银施罗德 于畅 汇添富基金 徐延锋 乐雪资本 王潇麟 财通证券 杨烨、李宇轩 重阳投资 卫书根 阿杏投资 林乔松 嘉实基金 何鸣晓 华夏基金 施知序 泓德基金 董肖俊 广发基金 马英皓 泰康资产 倪辰辉 浙商证券 王凌涛 山西证券 谷茜、冯瑞 中信建投 方子箫
时间	2025 年 6 月 24 日
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事长、总经理：袁胜春 财务总监、董事会秘书：张争

投资者关系活动 主要内容介绍	本次投资者关系活动以现场调研的方式进行，以会谈的形式进行了充分的沟通和交流，主要内容如下： 1、公司未来的业绩驱动因素是什么？ 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，全球 LED 显示屏市场规模稳健增长，据 Trend Force 预测,2025 年全球 LED 显示屏市场规模有望达到 79.71 亿美元，2028 年有望达到 102.36 亿美元，2023-2028 年的年复合增长率为 7%。随着 LED 显示屏的应用场景逐渐从户外拓展至会议室、家庭影院等室内和消费电子领域，Mini LED 成为市场新的增长点。据洛图科技预测，2028 年 Mini LED 直显全球市场规模将达 33 亿美元，2024-2028 年的年复合增长率约为 40%。公司密切关注行业技术发展趋势和客户需求，已提前布局 Mini LED 领域相关技术,与下游主要客户紧密合作，针对 MLED 领域推出了 MLED 核心检测装备、MLED 核心集成电路等产品，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，超高清技术升级将成为视频处理设备行业发展的重要推力。随着人们对视觉体验需求的提升，超高清视频的显示效果越来越趋向细腻和真实，显示技术也从传统的平面屏幕发展到了异形屏、透明屏等，多样化和个性化的应用场景推动了显示终端、视频处理设备的技术升级和需求增长。当前，超高清视频产业正处于从 2K 向 4K 升级的阶段，8K 刚刚起步，距离 16K 仍有很大发展空间，视频产品市场需求将持续增加，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。2024 年公司境外收入较去年同期增长了 32.03%，境外收入占比为 19.10%，欧美地区收入保持稳定增长，东南亚、拉美等地区收入增速较快。2025 年，公司继续在海外市场加大力度，增加国际市场的工作人员，积极参加海外展会等推广活动，海外经销体系进一步拓宽和下沉，进一步提升公司在全球范围内的影响力。 2、2024 年公司综合毛利率较去年同期有所提升的原因是什么？ （1）MLED 产业高速增长，由于公司已提前布局 MLED 领域的相关技术，推出了 MLED 核心检测装备和 MLED 核心集成电路等产品，MLED 相关收入快速增长。此外，公司积极拓展下游应用场景中的高价值领域，例如虚拟拍摄、高端租赁等，并保持高强度研发投入，持续推出附加值更高的新品，为公司贡献更高毛利。 （2）2024 年公司境外收入占比为 19.10%，较去年同期提高了 3.57%，而境外产品毛利率相对较高，使得公司综合毛利率有所提升。 3、公司境内外毛利率相差较大的原因是什么？ （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，从而拉高了境外销售毛利率。
--	--

	4、请问公司的主要客户有哪些，客户结构情况如何？ 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、艾比森等 LED 显示屏行业龙头，京东方、兆驰股份等商业显示行业龙头。2024 年，公司前五大客户销售收入占比合计为 27.20%，第一大客户销售收入为 2.84 亿元，占年度销售总额的比例为 8.66%，不存在向单个客户销售比例超过销售总额 50%或严重依赖少数客户的情况。 5、2024 年公司存货周转率下降的原因是什么，公司如何优化库存管理？ 2023-2024 年，公司存货周转率分别为 1.39 次、1.03 次，2024 年存货周转率小幅下降的原因在于公司增加了 IC 储备。在库存管理方面，公司对所使用的不同类型芯片的上游资源及供应情况进行梳理，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，以不断提升供应链效率。 6、公司如何保障供应链安全，是否有与上游厂商建立长期产能保障协议的计划？ 对于同一类型芯片，公司按照 1-2 家国际品牌和 2-3 家国内产品牌的供应商布局来应对复杂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。在 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。 会议沟通过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的沟通与交流，严格遵守有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单	无

日期	2025 年 6 月 24 日
----	-----------------