

证券代码：003019

证券简称：宸展光电



**宸展光电（厦门）股份有限公司**

**2026 年度**

**向特定对象发行 A 股股票募集资金使用**

**的可行性分析报告**

**二〇二六年三月**

## 一、本次募集资金使用计划

公司本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过人民币92,500.00万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额拟全部用于如下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金投资额
1	海外智能制造基地	65,000.00	65,000.00
2	补充流动资金	27,500.00	27,500.00
合计		<b>92,500.00</b>	<b>92,500.00</b>

本次实际募集资金净额少于投资项目的募集资金拟投入金额，在本次发行募集资金投资项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整，不足部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。本次向特定对象发行募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自有资金先行投入，并在募集资金到位之后按照相关法规规定的程序予以置换。

## 二、投资项目基本情况

### （一）海外智能制造基地项目

#### 1、项目概况

本项目作为公司海外战略的核心举措，聚焦商业显示设备、车载领域市场增长需求，拟在泰国建设海外智能制造基地，搭建规模化、自动化和柔性化生产线。项目建成达产后，不仅有效满足公司下游客户的订单增长需求，还通过海外工厂建设，有效利用当地市场、政策及劳动力成本等区位优势，推动公司在全球市场的业务布局，增加客户粘性，强化公司盈利能力和竞争优势，并降低全球政治经济形势变化潜在风险的不利影响；此外，通过构建智能化、自动化、柔性化的制造体系，公司能充分适应下游市场多元化需求结构，为实现降本增效、拓展客户群、深化下游合作、响应订单需求打下坚实基础，为公司长期稳定经营发展创造有利条件。

#### 2、项目实施的必要性

（1）把握显示设备行业智能化，高端化发展机遇，增强公司产品市场竞争力

在数字经济与智能制造深度融合的时代背景下，商用智能交互显示设备作为数字化转型的核心硬件载体，已深度融入零售、工业控制、金融等传统行业，行业市场空间迎来进一步增长，产能供给与市场需求的缺口正持续扩大。随着全球消费市场的回暖，全渠道购物体验的升级将推动无人超市、生鲜超市等新业态模式的快速崛起，自助结账设备、POS终端、数字广告看板等商显设备将成为零售场景的标配。根据Mordor Intelligence数据显示，2024年中国零售业市场规模预计达1.94万亿美元，2024-2029年复合年增长率（CAGR）达8.17%。与此同时，“工业4.0”战略的全面推进将加速制造业向自动化、智能化转型，OLED、柔性显示、量子点显示等新技术的渗透，将进一步推动工控显示终端的更新换代，工业电脑、工业显示器作为数据采集与控制的核心载体，市场需求将日益旺盛。此外，前沿数字技术的不断成熟与规模化落地，将推动产品从“工具属性”向“智能交互中枢”转型，功能升级带来硬件配置需求的提升，将会进一步推动市场需求的快速

增长。

在智能座舱领域，车载显示设备已从传统单一中控屏，升级为多屏协同、超大尺寸、一体化联屏的集成方案。中控屏、副驾娱乐屏、后座影音屏、HUD抬头显示等多屏组合已逐渐成为中高端车型标配，10英寸以上中控屏占据市场主流，部分高端车型屏幕尺寸突破15英寸，联屏化设计更成为车企差异化竞争的核心卖点。根据咨询机构Omdia的数据显示，2024年全球车载显示面板总出货量达2.32亿片，同比增长6.20%，2025年全球车载显示器市场规模预计为136.00亿美元，同比增长8.00%，到2030年全球车载显示市场规模将增长至183.00亿美元。

此外，车载显示技术的迭代升级也将进一步抬高硬件需求门槛。目前LCD技术仍是车载显示市场的主流，但OLED、Mini-LED等新技术正在加速渗透，蔚来ET7、理想L9等车型已率先搭载Mini-LED显示屏，其高亮度、高对比度的优势更加契合高端车型的智能座舱需求。同时，随着新型显示技术的不断应用，语音控制、手势识别、眼动追踪等功能的不断集成，车载显示设备逐渐向“显示+交互+生态”三位一体的模式转型。技术升级带来产品附加值的显著提升，将对企业生产工艺、生产设备、产能规模提出更高的要求。

因此，在商用智能交互显示产业、车载显示市场快速发展及显示技术、交互技术快速迭代的背景下，公司扩建生产基地不仅是满足市场增量需求的必要手段，更是构建核心竞争力、实现可持续发展的战略抉择。公司拟通过实施本次募投项目，推进产线的智能化升级，优化产能结构，适配数字技术、新型显示技术量产的需求，提高产品的高端化、智能化水平，增强产品的核心竞争力，巩固市场领先地位。

(2) 把握汽车产业转移机遇，优化产能布局，实现供应链多元化，提升抗风险能力

近年来，全球贸易环境日趋复杂，欧美地区针对中国电动汽车产业持续出台限制性政策，不仅对中国电动汽车产品征收针对性高额关税壁垒，更通过出台产业补贴、税收优惠、本地化采购要求等一系列举措，大力推动汽车供应链本土化发展，减少对中国供应链的依赖。在此背景下，中国企业的海外市场拓展之路面临严峻挑战，加快全球产能布局、构建多元化供应链体系，已成为企业突破贸易

壁垒、实现可持续发展的迫切需求。

随着国际产业转移的不断深化和本国政策的支持，泰国越来越多地承接了来自中国、欧美、日韩地区的新能源汽车、电子、通信等制造业产业，并逐渐形成了相对完善的产业链。汽车产业作为泰国的支柱工业，正加速向产业链本土化和高附加值环节转型，通过投资优惠、设置本地含量要求和“Made in Thailand”认证等手段，鼓励关键零部件属地化生产。此外，国际知名车企及零部件客户通常对上游供应商的产品先进性、产能规模及布局、工厂智能制造水平、供应链属地化服务等综合能力有较高的评价准入要求。当前，公司的生产产能主要集中于中国大陆，虽然能满足国内市场及部分海外市场的基础供应需求，但在全球产能布局上存在明显短板，难以充分匹配国际知名客户关于供应商应在海外建厂、具备海外生产能力和全球化供应的要求，在一定程度上制约了公司国际竞争力的提升。

基于上述背景及公司发展现状，优化全球产能布局、建设海外生产基地成为公司突破发展瓶颈、强化核心竞争力的关键举措。罗勇府作为泰国的汽车工业重镇，已汇聚通用、福特、宝马、丰田等国际知名车企的生产基地，产业集群效应明显。公司拟通过在泰国罗勇府建设海外智能制造基地，一方面有助于公司顺应汽车产业转移趋势，优化产能布局，境外产能将重点覆盖北美、欧洲、东南亚等境外客户，提升公司全球化制造能力及国际竞争力，进一步提升对国际知名客户的供应份额，缩小与全球头部企业的差距，并在复杂严峻的国际环境形势下增强自身的抗风险能力；另一方面，该项目的实施通过就近配套下游客户，能够大幅缩短交付周期并提高响应速度，加速海外供应链的属地化进程，同时进一步加强公司和全球上下游产业链企业的深入合作，助力公司及时洞悉行业发展趋势、技术变革方向及市场需求痛点，进而精准挖掘潜在客户资源，拓展潜在意向订单，为公司的国际化发展战略奠定基础。

（3）构建智能化、自动化、柔性化制造体系，满足下游多元化市场需求的需要

公司智能交互显示设备具有显著的高定制化特征。在商用领域，产品下游应用场景丰富多元，不同使用环境、不同客户对设备的外观、尺寸、功能、性能、响应速度、使用寿命及其他特定需求（如抗菌、抗油污、密封性、电磁屏蔽、温

宽等)存在显著的差异化需求。在车载领域,显示设备深度适配智能座舱场景化需求,受不同汽车品牌座舱设计理念、车型定位的差异影响,其在形态规格、显示性能、多模态交互功能集成及车机互联等维度呈现高度分化。此外,智能交互显示设备的制造融合显示、交互、半导体材料、芯片设计等多领域技术,相关技术的快速迭代也推动产品持续推陈出新。上述特征最终体现为下游客户订单“多品种、小批量、高定制”的属性,对智能交互显示设备制造企业产线的柔性化能力提出了更高要求。

公司自创立以来一直专注于商用人机交互智能终端行业,在长期生产经营中积累了大量自动化、柔性化制造经验与技术诀窍(Know-How)。在下游行业快速发展和公司客户群体拓展的背景下,本次项目拟在泰国构建智能化、自动化、柔性化的制造体系,以满足下游多元化的市场需求,为公司实现降本增效、拓展客户群、深化下游合作、响应订单需求打下坚实基础,为公司长期稳定经营发展创造有利条件。

### 3、项目实施的可行性

#### (1) 本次项目实施具备良好的政策环境及产业生态

近年来,我国出台了一系列有效措施以支持商用智能交互显示设备行业发展,在国内构建了良好的政策环境及产业生态。2025年8月,工业和信息化部、市场监督管理总局发布《电子信息制造业2025-2026年稳增长行动方案》,明确指出要“推动智能体与终端产品深度融合,制定智能化分级方法和标准;打造新型显示、智能可穿戴、智慧健康养老等新兴产品;研发高性能轻量级扩展现实(XR)等新型终端设备”;2025年8月,国务院发布相关政策意见,明确提出“探索无人服务与人工服务相结合的新模式。在软件、信息、金融、商务、法律、交通、物流、商贸等领域,推动新一代智能终端、智能体等广泛应用”。

此外,泰国良好的经营环境、完善的产业配套与中泰友好合作基础,也为项目开展提供良好的外部环境。近年来,中泰全面战略合作伙伴关系持续深化,不仅在科技、教育、文化、卫生等多领域构建起全方位、多层次的交流合作体系,更在电子信息、高端制造等核心产业领域形成了优势互补、协同发展的良好格局。2023年,中泰双方签署《关于数字经济领域合作的谅解备忘录》,加强数字经济

政策协调，促进数字技术创新应用，推动传统产业数字化转型；2025年，双方签署AEO（认证经营者）互认安排，以加速海关通关，减少物流成本和时间；同年，双方签署关于加强全面战略合作伙伴关系的联合声明，鼓励数字经济、绿色发展，支持高科技产业投资。2025年6月2日，泰国政府颁布第797号皇家法令，对10个经济特区内从事新一代汽车制造、数字经济等目标产业的企业，给予连续10个会计年度10%的企业所得税优惠。同时，泰国东部经济走廊（EEC）作为领先的高科技产业集群区，聚焦现代汽车、智能电子等十大目标产业，配套建设了完善的交通、物流、基础设施。企业在该区域建厂，可享受土地租期、签证办理、研发补贴等额外优惠，还可直接利用EEC产业集群资源，实现上下游产业链协同，降低供应链成本。上述政策协议涵盖贸易便利化、基础设施建设、技术合作及产能协同，结合泰国本土的税收优惠和产业链配套，显著降低了中国企业在泰国建厂的成本与风险。

## （2）广阔的市场发展前景为本项目实施提供了市场保障

公司人机交互智能终端产品适配场景多元、兼容性强，可广泛应用于零售、工业、金融、餐饮、智能座舱等多个下游应用领域和使用场景，精准匹配各行业数字化转型中的场景化应用需求。

在零售领域，目前行业正加速向智慧化、场景化转型，线下门店数字化升级成为趋势，商用显示设备作为品牌展示与精准营销的核心载体，无论是连锁超市、无人便利店的电子结算屏，还是购物中心、品牌专卖店的广告显示屏，均提供了稳定且增长的市场空间；在工业领域，随着工业4.0战略推进下，全球制造业的自动化、数字化和智能化的持续加速，工业电脑作为数据采集、处理和控制的核​​心设备，需求日益增加；在车载领域，随着多屏、大屏、联屏趋势的不断深化，贯穿式一体屏和多联屏布局方案逐渐成为主流配置，车载显示设备作为智能座舱核心交互载体，其需求也将迎来显著增长。根据咨询机构Omdia的数据显示，2024年全球车载显示面板总出货量达2.32亿片，同比增长6.20%，2025年全球车载显示器市场规模预计为136.00亿美元，同比增长8.00%，到2030年全球车载显示市场规模将增长至183.00亿美元；在餐饮领域，连锁餐饮的电子菜单屏、订单调度屏，以及露营餐饮等新兴形态所需的便携式个性化显示设备，均进一步扩大了市场空间。

因此，在上述背景下，全球商用显示设备市场规模将会迎来持续稳定增长。根据弗若斯特沙利文的数据，全球商用显示设备市场规模从2020年1,576.00亿元增长至2024年的1,894.00亿元，复合年增长率为4.70%。预计至2029年，全球商用显示设备市场规模将达2,652.00亿元，2024年至2029年复合年增长率为7.00%。

综上所述，随着下游应用领域不断向数字化、智能化转型，公司产品作为各行业转型过程中的核心终端，产品需求将呈现持续增长态势，且产品应用场景不断拓宽，充分保障了项目产能的有效消化，为本项目实施提供了良好的市场可行性。

(3) 成熟的海外渠道与多元业务板块协同发展模式，为项目实施提供产能消化支持

公司深耕海外市场十余载，在北美、欧洲、亚太等核心区域均布局了具备全球视野的本地化销售团队，已构建起成熟且高效的全球化销售渠道，具备全球市场开拓、客户深度维护的综合能力。经过多年发展，凭借领先的产品质量和服务水平，公司产品已销往美洲、欧洲、亚洲等数十个国家及地区，并与全球知名金融与零售数字化技术提供商 NCR 和 Diebold Nixdorf，国内外新能源汽车代表企业特斯拉、理想、Rivian、Lucid 等建立了长期、稳定的合作关系。公司曾获得 NCR “Best in Class Direct Supplier”，Diebold Nixdorf “Supplier of the Year”、“2025 Champions Award for Innovation”，特斯拉 “Best Supplier Award”，Toshiba “2024 New Partner of the Year Award” 以及长城信息 “最佳质量奖” 等客户荣誉。公司主要客户均为各领域全球知名龙头品牌商，在市场中占据较高市场份额，合作客户财务状况稳健，坏账风险低且回款效率高。成熟的全球化渠道布局和优质的核心客户群，不仅为公司盈利能力提供坚实保障，更有利于公司精准把握行业发展趋势、抢抓市场机遇，进一步增强综合风险应对能力。

公司目前已逐步形成 ODM、MicroTouch™、智能座舱三大板块协同发展的业务格局，可面向全球客户提供从产品设计、软硬件选型、生产制造到产品验证的定制化产品及服务。公司三大业务板块可在生产制造、供应链管理、研发设计、销售渠道、客户资源和售后服务等多维度实现深度协同，互相促进，有效提升公司整体市场竞争力和品牌价值，也为本次项目实施提供了有力支持。

#### **4、项目实施主体和投资概况**

本项目实施主体为公司全资子公司泰国宸展，实施地点为泰国罗勇府WHA罗勇工业园。本项目总投资为65,000.00万元，本次拟使用募集资金投入65,000.00万元。

#### **5、项目的审批、备案程序**

截至本预案公告日，本项目的境外投资等相关报批程序尚在办理中。

#### **6、项目经济效益评价**

经过可行性论证，该项目具有良好的经济效益。项目达产后，能够为公司带来持续的现金流入。

### **(二) 补充流动资金**

#### **1、项目概况**

公司拟将本次发行募集资金中的27,500.00万元用于补充流动资金，以满足公司流动资金需求。

#### **2、项目实施的必要性**

近年来，公司紧跟国家政策与行业发展趋势制定中长期战略目标，公司收入端呈现快速且持续增长趋势。随着公司产量及业务规模进一步扩大，配套的原材料采购、生产设备升级、市场渠道拓展、研发投入、人员扩充及日常运营管理等环节的资金占用量大幅增加，公司对营运资金存在较大需求。通过补充流动资金，一方面有利于公司扩大经营规模、持续加大在产品与技术端的创新投入，强化公司核心技术优势和产品竞争力，助力公司抢抓行业发展机遇，进一步扩大市场份额，巩固行业地位，提升公司整体盈利能力和市场影响力；另一方面，能够有效缓解公司营运资金需求，降低公司资产负债率，减少财务费用支出，改善公司资本结构，增强公司资金流动性和抗风险能力，有效应对行业波动、市场变化及经营过程中的不确定性，全面提升公司的可持续发展能力和长期盈利能力，为公司后续规模化发展和战略布局落地奠定坚实基础。

#### **3、项目实施的可行性**

公司本次发行募集资金用于补充流动资金符合《上市公司证券发行注册管理办法》等法律法规和规范性文件的相关要求，具有可行性。公司已根据相关规定，形成了规范有效的内部控制环境。在募集资金管理方面，公司按照要求制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的存放、使用、用途变更、管理与监督等进行了明确规定。本次发行募集资金到位后将严格按照规定存储在董事会指定的专门账户集中管理，确保本次发行的募集资金得到规范使用。

### **三、本次向特定对象发行对公司经营管理、财务状况的影响**

#### **（一）本次发行对公司经营管理的影响**

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，本次发行后，公司的主营业务范围保持不变。本次募投项目符合国家相关产业政策以及本公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募集资金投资项目的实施有利于实现公司业务的进一步拓展，巩固和提高公司在行业中的竞争优势，提升公司盈利能力，符合公司长期发展需求及股东利益。

#### **（二）本次发行对公司财务状况的影响**

本次募集资金投资项目具有良好的市场前景、经济效益和社会效益。募集资金到位后，公司总资产和净资产规模将相应增加，能够为公司发展提供资金保障。未来随着募投项目的顺利实施，公司的经营规模和盈利水平将进一步提升，财务状况得到进一步改善，为公司和投资者带来较好的投资回报。

#### 四、募集资金投资项目可行性分析结论

综上所述，本次募集资金的到位和投入使用，有利于提升公司整体竞争实力，增强公司可持续发展能力。本次募集资金使用用途符合相关政策和法律法规，符合公司及全体股东的利益，具备必要性和可行性。

宸展光电（厦门）股份有限公司

董事会

2026年3月18日