

宸展光电（厦门）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：IR2026-006

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_____
参与单位名称	财通基金、财信证券、瑞华投资、振兴嘉杰、南方天辰、京道投资、鼎 赣投资、瑞世私募、鼎森投资、第一创业、财通证券、山西证券、江西 金控、常州金投、招商银行、西南证券、津融卓创、上海亿衍、林拙投 资、辉腾投资、广杰投资、东坤资产、青岛华盛、轻盐创投、中信私募、 光大银行、建设银行、汇信恒宝
时间	2026 年 9 月 17 日
地点	公司通过“腾讯会议”采用网络远程的方式
上市公司接待人员 姓名	董事会秘书钟柏安、全球业务负责人谢秉勋、投关经理沈瀚、证券专员 蔡毅炜
投资者关系活动主要内容： 公司经营情况介绍： 2026 年上半年，公司实现营业收入 12.73 亿元，同比增长 6.42%；实现归属于上市公司 股东的净利润 0.93 亿元，同比下降 17.56%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的 净利润 0.79 亿元，同比下降 12.56%。公司综合毛利率为 24.79%，同比提升 0.87 个百分点。 主要交流问题： 1、请介绍公司的业务结构与战略布局？ 答复：公司已形成 ODM、自有品牌 MicroTouch 及智能车载三大核心业务。ODM 为公 司基石业务，主要覆盖零售、金融、工控、医疗等领域的全球行业头部企业，2026 年上半年 消费电子领域的数位板产品销量提升显著，带来新的业务增量；自有品牌 MicroTouch 拥有较 强品牌优势，上半年收入加速放量，收入占比快速提升；智能车载业务依托中美头部新能源 车企布局，经营情况持续改善。公司将持续强化研发与品牌投入，深化全球化布局。 2、请介绍公司海外业务及全球化布局情况？	

答复：公司产品以海外销售为主，上半年外销收入占比 95.6%，客户分布于欧洲、北美、亚太等多个地区，并与多家全球细分行业头部企业建立了长期稳定的合作关系。

公司已形成“中国+泰国”双产地制造布局，并在美国、中国台湾等地设有研发机构，在北美、欧洲、日本等地建立了本土化销售与服务团队，实现研产销供的全球化协同，以更好地满足全球客户的本地化需求。

3、请介绍公司自有品牌业务的发展情况？

答复：自有品牌 MicroTouch 源自公司收购的 3M 旗下商用显示品牌，具备悠久的历史积淀。该业务在产品研发、渠道布局、市场分布与 ODM 大客户形成差异化互补，重点拓展欧美及东南亚等海外市场，上半年收入加速放量、收入占比快速提升。自有品牌业务毛利率水平相对较高，是公司优化盈利结构的重要方向。

4、公司定增项目及泰国募投基地目前进展如何？

答复：公司向特定对象发行股票申请已获深圳证券交易所审核通过，尚需取得中国证监会同意注册的批复，拟募集资金总额不超过 9.25 亿元，主要投向泰国罗勇智能制造基地项目，其余用于补充流动资金。项目将进一步完善公司海外产能布局、强化全球客户交付体系。项目建设按计划推进，具体进展请以公司公告为准。

5、公司在客户结构与竞争壁垒方面有何优势？

答复：商用显示行业客户对产品稳定性与定制化能力要求较高，供应商导入周期较长，但一旦通过认证并形成合作，客户粘性较强、合作关系相对稳定。公司具备从设计、研发到整合生产的完整解决方案能力，能够满足客户 7×24 小时高稳定性运行及医疗、金融等场景的特定需求，并持续优化供应链管理与成本控制，为客户提供稳定的交付保障。

车载显示领域，公司实现中美两地头部企业的卡位布局，有助于发挥标杆示范优势，更好辐射其他优质车企。此外公司通过加码泰国基地投入，深度布局全球制造，助力海外客户的深度服务。

6、公司在股东回报方面有何安排？

答复：公司重视投资者回报，近年保持稳定的现金分红政策，上市以来累计现金分红 4.79 亿元，累计回购及分红金额合计接近 5.61 亿元。公司将以稳健经营，继续为股东创造长期价值。

注：调研过程中，公司严格遵照《信息披露管理制度》等规定，未出现未公开重大信息泄露等情况。

附件清单（如有）	无
日期	2026 年 09 月 18 日