

深圳市英唐智能控制股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访      <input type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会      <input type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>现场参观  <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>创金合信基金（郭镇岳）、华福证券（卢宇程）、招商证券（李哲瀚）、财通证券（黄梦龙、朱陈星）、淳厚基金（钟臻）、交银施罗德基金（梁简泓）、深圳合智基金（赵鹏）、安亚锋</p>
<p>时间</p>	<p>2024年1月17日 16:00-17:00                  2024年1月19日 15:10-16:10</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书 李昊</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、基本情况介绍</b></p> <p>公司董事会秘书李昊先生为投资者简单介绍了英唐智控的发展历程，主营业务为电子元器件分销，半导体元件、集成电路以及其他电子零部件的研发、制造、销售，软件研发、销售及维护等业务。重点介绍了公司近两年来向上游半导体行业转型进展和产品的规划布局，展示了公司研发的MEMS微振镜样品，就产品工作原理及内部结构进行了说明，并对公司车载显示领域芯片DDIC和TDDI的进度作了介绍。</p> <p><b>二、提问交流环节</b></p> <p>1、公司分销业务板块，在汽车领域，公司面向的客户是哪些？</p> <p>答：在汽车业务领域，公司主要是为国内车厂的Tier1厂商供货，合作的汽车品牌主要有：比亚迪、长安、上汽、北汽等。</p>

## 2、公司综合毛利率未来走势预期如何？

答：公司综合毛利率维持在10%左右，毛利率也会受到市场环境和原材料价格因素的影响，因此在上述范围内会出现一定的波动，根据2023年前三季度财务数据，目前毛利率略低于10%。未来两到三年，随着公司芯片产品的逐步放量，分销板块与芯片制造销售板块的营收占比逐步变化，公司综合毛利也会随之调整。

## 3、2023年第三、四季度，公司分销板块手机业务情况如何？

答：2023年三、四季度，伴随着手机市场上新机型的推出，消费电子市场回暖，手机等消费市场需求复苏迹象明显，公司的手机业务在此期间也有所提升。

## 4、公司半导体业务中的MEMS微振镜与公司现有分销业务协同点在哪里？

答：公司研发的MEMS微振镜能用于车载激光雷达，随着汽车智能化以及智能驾驶在汽车行业渗透率的提高，车载激光雷达下游需求明显增加，MEMS微振镜市场潜力大。公司在分销业务的优势明显，与上下游客户保持了几十年良好稳定的合作关系。公司依据现有资源及自身强大的渠道服务能力，能精准定位并匹配客户需求。产品实现量产后，公司有望快速导入至客户，获得订单。

## 5、公司的MEMS微振镜与同行业相比主要竞争优势有哪些？该项目的研发人员后续是否有招聘需求？

答：日本子公司2011年便开始研发用于HUD和Pico投影仪的MEMS微振镜，随着技术迭代，后续开始研发用于汽车激光雷达的MEMS微振镜，并在2020年成功实现量产。基于第一代MEMS振镜的研发及量产经验，公司联合日本子公司共同研发第二代MEMS微振镜产品，因此在产品研发方面起步更早并具有量产经验，项目团队在MEMS微振镜方面的研发技术成熟。公司会视项目需求招聘研发人员。

## 6、MEMS微振镜现阶段出货了吗？

答：目前 $\phi$  4mm、 $\phi$  8mm规格的MEMS均有样品订单，预计2024年有望逐步完成MEMS微振镜自动装配产线的组装及调试并开启批量销售。

	<p><b>7、 MEMS微振镜的样品订单主要有哪些方向的客户？</b></p> <p>答：现阶段样品订单主要来自激光雷达厂商、车厂等方向。</p> <p><b>8、车载DDIC与TDDI的销售进展如何？</b></p> <p>答：公司在2023年4月和8月，与新思（Synaptics）分别签署了DDIC和TDD的授权合作协议，公司围绕应用于车载显示领域的DDIC及TDDI产品，取得新思关于以上两款产品的独家制造、供应链及销售授权。目前DDIC已进入试生产阶段，TDDI目前处于数据接收最后阶段，预计2024年内也会进入量产。</p> <p><b>9、公司与新思合作，取得DDIC、TDDI的独家授权，相关产品在市场的核心竞争力有哪些？</b></p> <p>答：（1）公司在深耕电子元器件分销行业多年，上下游渠道资源丰富，客户合作稳定，相关产品能够快速导入至客户；（2）新思作为美国芯片设计企业，基于所处市场环境对产品有较高的毛利要求，在产品推广方面优势不明显，公司则可以提供更有竞争力的产品价格及市场推广方案；（3）目前国内车规级的DDIC和TDDI被台湾厂商占据大部分，且大陆还未出现量产的企业。公司有望成为大陆首家DDIC及TDDI产品大批量供应的本土厂商，相较于台湾、韩国厂商则更加具备本地化服务优势，可以保证上下游的供应链安全。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月19日