

证券代码：301067

证券简称：显盈科技

公告编号：2023-032

深圳市显盈科技股份有限公司

关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市显盈科技股份有限公司（以下简称“公司”或“显盈科技”）于2023年4月11日收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”）《关于对深圳市显盈科技股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2023〕第138号）（以下简称“关注函”）。公司董事会对此高度重视，针对关注函中提及的事项，进行认真调查核实，向深圳证券交易所作出了核实说明，现将公司回复内容公告如下：

一、请结合公司所处行业特点、竞争状况、公司发展阶段、经营模式、未来发展战略，以及最近两年净利润、净资产、每股收益、经营活动产生的现金流量净额等主要财务指标的变动情况，详细说明制定本次利润分配及资本公积金转增股本方案（以下简称本次利润分配方案）的主要考虑、确定依据及其合理性，与公司业绩成长、发展规划是否匹配，是否存在炒作股价情形，并充分提示相关风险。

回复：

（一）公司所处行业特点、竞争状况

1、公司属计算机外围设备制造业

公司是计算机、通信和消费电子(3C)周边产品及部件专业 ODM 供应商，主要从事信号转换拓展产品的研发、生产和销售。

信号转换拓展产品属于计算机、通信和消费电子周边产品，根据《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2017)，公司所属行业为“C3913 计算机外围设备制造”。

2、行业特点：形成了品牌商和 ODM 供应商高度分工、紧密合作的行业格局

经济全球化导致了 3C 电子产品行业各企业间不同的分工,经过多年的发展,信号转换拓展产品行业形成了品牌商和 ODM 供应商两类厂商。品牌商专注于品牌和销售渠道的打造, ODM 供应商负责产品的研发、制造。

品牌商的竞争集中在销售渠道、市场推广等方面上,线上线下渠道更广、品牌形象更好的品牌商竞争力更强,目前市场上知名品牌商包括: Belkin、StarTech.com、绿联科技、Cropmark 等。

信号转换拓展产品 ODM 供应商的竞争集中在研发能力、客户资源、响应速度、产品品质等方面。得益于劳动力成本优势和产业链优势,我国已成为信号转换拓展产品的主要制造国之一。

3、行业竞争状况

(1) Type-C 接口快速普及、笔记本电脑轻薄化等因素共同推动市场需求持续增长

①Type-C 接口快速普及,不同设备传输不匹配导致接口转换需求持续增加

自 Type-C 接口发布以来,其在笔记本电脑、安卓手机、显示器、高端显卡等消费电子领域的应用快速普及。但由于应用场景、传输要求不同等,不同传输标准各有优势,原有设备的 VGA、DVI、HDMI 和 DP、USB Type-A 等传输接口也将长期共存,因新老设备间接口不匹配,接口转换需求也在不断增长。

Type-C 接口不仅为电脑和手机等终端电子的最佳信号数据传输和充电解决方案,同时在可穿戴设备、AR/VR 设备以及汽车领域均有所渗透,因此 Type-C 类相关拓展产品的未来增量空间巨大。

②笔记本电脑不断轻薄化,带来更多接口转换、拓展需求

近年来,笔记本电脑整体呈现出轻薄化的发展势头,导致接口不断精简,越来越多的笔记本电脑开始配置 Type-C 接口,减少配置 USB Type-A 接口并逐渐放弃配置 HDMI、DP、RJ45 有线网络等接口。当用户在使用传统 U 盘等非 Type-C 接口外设时,以及使用超过设备自带接口数量的外设时,必须通过信号转换拓展产品进行转换、拓展。因此,笔记本电脑的轻薄化趋势会带来更多接口转换、拓展需求。

③终端消费者对更高性能产品的需求增长

随着近年 5G 通信的升级及智能设备的不断更新迭代，消费者对高清影音的需求愈发强烈，视频分辨率由过去的 480P、720P 演变到 1080P 为主，再到目前 4K 视频大量普及，8K、16K 的产品也逐步上市，显示技术的不断演进推动着数据视频传输标准不断更新迭代，视频传输接口先后经历了 VGA、DVI、HDMI、DP 等接口。终端消费者希望产品能够进行超高清视频传输、满足多屏显示、超高速数据传输和大功率电力传输等需求。公司的多功能数字信号扩展坞产品配备足够多功能及转换接口，可满足消费者的娱乐、工作等多方位需求。

④3C 电子产品存量市场大

因受大环境影响，线上商务、远距离办公、在线教育成为常态化，下游智能终端需求快速增长，全球市场 PC/NB 的保留量已提升至新的台阶，信号转换与拓展类产品的购买量与存量电脑数量息息相关。在当下 3C 产品各种接口品类繁多的应用环境下，NB 和 PC 的使用生命周期较长，信号传输转换和拓展的需求相对明确。

此外，手机、电脑等终端类产品本质上没有功能明确的进阶，大多数消费者并不会因为接口问题而直接去更替电脑，这就为信号转换和拓展类的产品稳定需求打下了坚实的基础。

(2) 依托较强的研发和生产能力，国内部分优质企业已进入国际知名品牌供应链，形成了竞争优势

国内大部分信号转换拓展产品 ODM 供应商集中于中低端产品的生产，凭借一定的生产、业务经验，获取一部分中低端市场，但缺乏自主研发能力。相比之下，国内小部分信号转换拓展产品 ODM 供应商，依托较强的研发能力和生产能力，已经摆脱了同质化的中低端产品竞争，进入到国际知名品牌商客户的供应链当中，形成了竞争地位。

(二) 公司发展阶段、经营模式、未来发展战略

1、公司发展阶段

经过多年的发展，信号转换拓展产品行业形成了品牌商和 ODM 供应商两类

厂商，品牌商专注于品牌和销售渠道的打造，ODM 供应商负责产品的研发、制造。

公司依托优秀的研发实力、迅速的响应能力和稳定的生产品质，为全球品牌商客户提供信号转换拓展产品的研发和制造。公司产品定位中高端市场，已与全球龙头 3C 周边品牌商建立长期合作关系。

同时，公司凭借工业设计、各行业协会标准认证、知识产权壁垒、生产效率、及客户品牌影响力等优势，持续围绕主营业务开展多方位多产品结合，不断丰富公司产品应用场景，进一步夯实行业地位，塑造中高端品牌形象。

2、公司经营模式

公司是计算机、通信和消费电子（3C）周边产品及部件专业 ODM 供应商，依托优秀的研发实力、规模化的生产制造、迅速的响应能力和稳定的生产品质，获得了行业内中高端客户的认可，成为国内外知名 3C 周边品牌商的战略合作伙伴。高端客户对产品设计、品质和安规等方面的严格要求又促使公司进一步提升研发能力、工业设计能力和生产管理能力，从而不断推出更优质的产品，形成良性循环。

（1）产品开发模式

公司自成立以来，一直高度重视研发工作，公司已建立完善的研究管理体系，并引入了 IPD 集成开发体系；公司拥有安规认证实验室、高频信号测试实验室和工业级 3D 打印实验室等，具备各类信号转换拓展产品的技术开发能力，能够研发、生产全规格的信号转换拓展产品。

在新品开发前，公司会进行深入的行业调研，了解市场情况，掌握终端用户核心功能需求，结合公司对行业技术发展趋势的判断，决定新产品各项规格和配置，然后再进行 PCBA 布图设计和内部结构设计，并从生产工艺角度考虑产品量产可行性；初步设计方案形成后，制作样品，并对样品进行性能、兼容性、可靠性、安规和发热情况等测试，同时根据测试结果修改产品设计方案；经反复多轮验证后，新产品定型。

新产品开发成功后，公司会向客户进行推介。公司会在新产品原设计方案的基础上根据客户的要求对产品方案进行修改，形成一套个性化定制的新产品方案。对于个性化定制的新产品，公司只销售给对应的客户；同时，由于该个性化定制的新产品方案和结构件模具等都由公司完成，客户与公司深度绑定。

公司始终坚持自身战略定位，结合市场变化和客户的需求，持续进行技术创新和研发投入，不断提升产品品质，满足客户的多样化需求。

(2) 采购模式

公司日常采购主要实行按需采购，以客户订单或需求计划为基础，生产部门根据采购周期和需求数量确定所需物料数量，然后发出采购需求，采购部门按需进行采购。对于个别物料，如芯片等，由于订货周期较长，公司会针对该类产品提前备料，同时每次采购量相对较大，采购价格上也有一定优势。

在供应商的选择上，公司制定了详细的供应商管理程序，由采购部、资材部、产品开发部、品质部、工程部等多个部门对供应商的技术实力、产品品质、交期、生产能力等条件进行综合评审，并视需求对供应商进行现场考察，严格筛选供应商。对通过筛选的合格供应商，公司与其签订《采购合同》和《品质合约》等协议，规定采购产品类别、质量责任、账期等；公司对供应商的日常订货以采购单的形式进行；公司严格执行来料检验制度，采购的原材料经验收合格后入库。

(3) 生产模式

① “以销定产” 的生产模式

公司遵循“以销定产”为主的生产模式。客户以订单的形式订购产品或提供需求计划，公司根据客户订单或需求计划安排生产。公司产品的技术方案及样品经客户验证和确认后，公司根据客户订单或需求计划，按照客户要求的性能、产品规格、数量和交货期组织生产。

② 自主生产与外协加工相结合的生产模式

公司采用自主生产与外协加工相结合的生产模式，公司以自主生产为主，同时将部分标准简易工序外协生产。

在生产中，公司制定并执行全面的质量管理制度，通过制程检验、成品检验，及时排除生产过程中出现的异常问题，确保产品质量符合要求。

(4) 销售模式

①采用直销模式

公司采用的销售模式为直销模式，公司作为 ODM 制造商将产品直接销售给品牌商和贸易商客户等。在直接销售模式下，公司销售、技术人员能够与客户开展直接的交流与互动，公司能够更加准确地把握客户需求，紧紧围绕客户需求开展研发、生产工作，有利于双方建立长期稳定的合作关系。

②外销为主的市场分布

公司产品以外销为主，主要出口欧洲、美国、日本、中国台湾等国家或地区。这些国家或地区经济实力较强，消费能力和消费水平较高，是中高端电子产品及其周边产品的主要消费市场。经过多年沉淀与发展，公司已与众多境内外知名品牌商建立了长期、稳定的合作关系。

(5) 盈利模式

公司是计算机、通信和消费电子（3C）周边产品及部件专业 ODM 供应商。公司根据各项定制化需求为品牌商客户研发、生产各类产品，并将最终产品销售给客户，通过获取产品销售收入与自身经营成本之间的差额盈利。

3、公司未来发展战略

公司自 2011 年成立以来，一直专注于信号转换拓展产品的研发、生产与销售。公司坚持技术创新与产品创新，淘汰低毛利产品，不断加大新产品的研发力度，目前已成为国内主要的信号转换拓展产品 ODM 供应商，产品系列完整度、工艺成熟度、产品稳定性受到客户广泛认可。

在全球各地政府或协会纷纷提出智能设备接口和技术统一要求的情形下，预计未来两至三年内多数电子产品均支持 Type-C 接口的可能性大幅增加，Type-C 接口应用加速普及。而从存量市场来看，不同协议的例如网络、显示、存储、传输等不同功能的接口数量较多，众多接口难以做到完全统一，或统一为 Type-

C 需要相当长的一段周期进行消化、匹配与融合，这就为信号转换与拓展类的产品带来了蓬勃的发展机会。

近年来随着人们生活品质的提高，对于高清视频、多屏互动、大数据传输等电子产品功能的需求不断增加。同时随着显示面板分辨率的提升，4K、8K、16K 等视频分辨率对传输速率的要求不断增加，有线传输技术可以较好地支持未来超高清分辨率的发展需求，而公司依托优秀的研发实力、迅速的响应能力和稳定的生产品质，获得了行业内大部分中高端客户的认可，未来公司将紧抓行业发展机遇，不断提高中高端市场市占率。

公司一直以 3C 周边解决方案提供商为产业发展目标，致力于成为商务办公、学习教育、游戏娱乐等主要应用场景整体配件方案解决提供商。未来公司将构建“强研发+大智造”的模式，其中以精密模具、精密结构件及 SMT 为基础，自主研发 3C 周边产品为主体，以新能源产业方向为拓展的综合商业模式，成为 3C 周边领域的全球佼佼者，用科技创造美好生活。

（三）最近两年净利润、净资产、每股收益变动情况等主要财务指标变化情况

最近两年，公司净利润、净资产、每股收益、经营活动产生的现金流量净额等主要财务指标均呈增长趋势，具体变化情况如下：

项目	2022 年	2021 年	本年比上年增 减
营业收入（万元）	68,685.25	56,929.23	20.65%
归属于上市公司股东的净利润（万元）	7,289.70	5,350.07	36.25%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（万元）	6,572.14	5,003.76	31.34%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	8,846.95	5,216.48	69.60%
基本每股收益（元/股）	1.35	1.22	10.66%
稀释每股收益（元/股）	1.34	1.22	9.84%
项目	2022 年末	2021 年末	本年末比上年 末增减
归属于上市公司股东的净资产（万元）	84,984.33	82,281.72	3.28%
每股净资产（元/股）	15.73	15.23	3.28%

综上所述，公司近年经营状况稳健，营业收入、净利润、每股收益及净资产均保持良好增长。2022年，公司在保持以信号转换拓展产品为主，模具及精密结构件为辅的主营业务格局基础上，逐步增加电源类产品、支架类产品等新产品线。未来，公司将致力于成为商务办公、学习教育、游戏娱乐等主要应用场景整体配件方案解决提供商，不断拓宽产品研发边界，丰富产品功能，解决用户痛点，为公司业绩持续增长提供有力支撑。公司盈利能力具有可持续性，本次利润分配方案具有合理的业绩基础，与公司良好的财务状况相适应。

（四）制定本次利润分配及资本公积转增股本方案的主要考虑

1、实施积极的分红政策，积极回馈公司投资者

公司自2011年成立以来，经营业绩及现金流情况良好，经营业绩快速增长，主营业务盈利能力突出。特别是2021年9月上市以来，企业经营能力获得了提升。公司上市以来采取积极的利润分配政策，重视投资者的合理投资回报，积极回馈投资者，以求树立良好的市场形象。本次利润分配系在遵循《公司法》等法律法规、规范性文件和《公司章程》的前提下，且在不影响公司可持续经营能力及未来长远发展的前提下开展，保持了过往的利润分配政策的连续性。

2、公司股本较小，流通股本规模较小，考虑扩大股本规模

随着公司进一步的发展，公司总股本规模在全市场中处于相对较低水平。截至2023年4月13日，公司的股本总数为5,402.00万股，在A股5,149家上市公司中排名5103位，股本规模相对较小。

此次利润分配方案，系结合公司的发展战略、发展阶段和股本规模相对较小的情况，并充分考虑中小投资者的利益和合理诉求，兼顾股东回报与公司发展综合考虑，有利于扩大公司股本规模，优化股本结构，增强公司股票流动性。

（五）确定依据及合理性分析

1、公司未分配利润及资本公积金充裕，具备利润分配的基础

经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司2022年度实现归属于母公司所有者的净利润为72,897,049.77元。截至2022年12月31日，母公司累计

未分配利润为 163,412,712.98 元，合并报表累计未分配利润为 160,387,002.82 元。公司盈利能力和财务状况较好，公司资本公积金较为充足。截至 2022 年 12 月 31 日，公司资本公积为 608,426,296.42 元。

本次利润分配预案实施后，以截至 2022 年 12 月 31 日公司总股本 54,020,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 2 元（含税），合计派发现金股利人民币 10,804,000 元（含税），不送红股，占 2022 年 12 月 31 日公司未分配利润的 6.74%；以资本公积金向全体在册股东每 10 股转增 8 股，合计转增 43,216,000 股，占 2022 年 12 月 31 日公司资本公积的 7.10%。

2、符合公司的发展规划，有利于提升公司竞争力

公司目前处于快速发展阶段，经营业绩持续增长，主营业务盈利能力较好，且所处行业发展前景良好，公司发展潜力较大，具有持续盈利能力，具备利润分配及资本公积转增股本的基础。在保证公司正常经营和长远发展的前提下，扩大股本不仅可以使股本规模与公司经营规模相匹配，也有助于投资者分享公司的发展成果和提振投资者对公司未来经营的信心。

因此，积极的利润分配方案及合理的资本公积转增股本方案，符合公司目前发展阶段，有利于提升公司的市场竞争力，并逐步实现公司的发展战略。

3、利润分配方案的合法性、合规性

公司 2022 年度利润分配方案符合中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》《深圳市显盈科技科技股份有限公司章程》及《关于深圳市显盈科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市后利润分配政策及未来三年股东分红回报计划的议案》等文件的规定和要求，具备合法性、合规性。

4、利润分配方案与公司业绩成长、发展规划相匹配，不存在炒作股价情形

本次利润分配方案的制定与公司业绩成长性相匹配，充分考虑了公司 2022 年年度盈利状况、公司未来发展资金需求以及股东投资回报等综合因素，符合公司和全体股东的利益。

综上所述，公司 2022 年度利润分配方案充分考虑了公司的经营及财务状况以及股东特别是中小投资者的利益和合理诉求，有利于与全体股东分享公司成长的经营成果，有利于扩大公司股本规模，提升股票流动性，进而优化股本结构，符合公司战略规划和发展预期，转增比例与公司经营业绩增长幅度及未来发展相匹配，不存在炒作股价的情形，公司 2022 年度利润分配方案具有合理性和必要性。

（六）相关风险

本次利润分配预案中涉及资本公积金转增股本，投资者同比例增加所持有股份，对其持股比例亦无实质性影响。本次方案实施后，公司总股本将增加，预计每股收益、每股净资产等指标相应摊薄。另外，公司已在本次利润分配预案中提示：本次利润分配方案尚需经公司 2022 年年度股东大会审议批准后方可实施，存在不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

二、请说明本次利润分配方案的具体筹划过程，包括方案的提议人、参与筹划人、内部审议程序、保密情况等情况，并自查是否存在信息泄漏和内幕交易情形。

回复：

（一）本次利润分配方案的提议人、参与筹划人及内部审议程序

2023 年 3 月 24 日，公司董事长、财务总监、董事会秘书根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》《上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》、《深圳市显盈科技股份有限公司章程》等相关规定的要求，并结合公司目前股本现状、盈利能力、财务状况、未来发展前景等情况，初步讨论了利润分配及资本公积转增股本等事项，形成了初步的预案。

2023 年 3 月 31 日，公司董事会秘书拟定了《2022 年度利润分配及资本公积金转增股本预案》，分别向全体董事、全体监事发送了《关于召开第三届董事会第六次会议的通知》和《关于召开第三届监事会第六次会议的通知》，通知全体董事和监事拟召开会议审议《关于〈2022 年度利润分配及资本公积金转增股本

预案)的议案》，并向全体董事和监事要求应严格遵守相关保密规定。

2023年4月10日，公司召开第三届董事会第六次会议、第三届监事会第六次会议，审议通过了《关于〈2022年度利润分配及资本公积金转增股本预案〉的议案》，独立董事发表了同意的独立意见，该议案尚需公司2022年年度股东大会审议。

2023年4月10日，公司向深圳证券交易所系统提交披露申请，并于4月11日对外披露了《深圳市显盈科技股份有限公司关于2022年度利润分配及资本公积金转增股本预案的公告》(公告编号：2023-023)。

(二) 本次利润分配方案的保密情况

公司已建立《内幕信息知情人登记管理制度》《重大信息内部报告制度》，公司于本次利润分配方案的筹划过程中，严格按照《中华人民共和国证券法》、《上市公司信息披露管理办法》《上市公司监管指引第5号——上市公司内幕信息知情人登记管理制度》《上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等法律法规的要求，严格控制内幕信息知情人范围，对相关内幕信息知情人履行了保密和严禁内幕交易的告知义务，同时对内幕信息知情人及时登记备案，防止内幕信息的泄露。经自查，公司严格按照上市公司内幕信息知情人相关要求对内部信息进行保密，不存在信息泄露的情形。

(三) 本次利润分配方案不存在信息泄露、内幕交易情形

经自查，公司不存在内幕信息泄露的情形；相关知情人员及其近亲属在本次利润分配方案披露一个月内(2023年3月10日—2023年4月10日)不存在买卖公司股票的情况，不存在利用知悉的内幕信息进行内幕交易的情形。

三、请说明内幕信息知情人及其近亲属在本次利润分配方案披露前一个月内买卖公司股票的自查结果，并说明你公司董监高人员自本次利润分配方案披露之日起未来六个月内是否存在减持计划，如是，请详细披露相关情况。

回复：

经自查，公司本次利润分配方案的内幕信息知情人及其近亲属在本次利润分

配方案披露前一个月内（2023年3月10日—2023年4月10日）不存在买卖公司股票的情况。

公司董事、监事、高级管理人员自公司本次利润分配方案披露之日起未来六个月内，不存在减持公司股份计划。

四、请说明公司披露利润分配方案前一个月接受媒体采访、机构调研以及其他投资者关系活动相关情况，并核实是否存在向特定投资者泄露未公开重大信息等违反信息披露公平性原则的情形，以及是否存在误导投资者、配合炒作股价等情形。

回复：

公司披露利润分配方案前一个月（2023年3月10日—2023年4月10日）未接受媒体采访、机构调研。公司通过深交所互动易平台、电子邮件、电话沟通等线上方式与广大投资者保持交流，在交流中均不涉及未公开重大信息。

公司本着公平、公正、公开的原则参与投资者关系活动，不存在向特定对象泄露本次利润分配方案及其他未公开重大信息等违反信息披露公平性原则的情形，不存在误导投资者、配合炒作股价等情形。

五、公司认为需要说明的其他事项。

回复：

除前述事项外，公司不存在其他需要说明的情况。

公司将按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市规范运作》等相关法律法规及规范性文件的规定，诚实守信、规范运作、认真及时地履行信息披露义务。

特此公告。

深圳市显盈科技股份有限公司董事会

2023年4月13日