

赛晶科技 2024 年中期业绩发布会会议纪要

时间：2024 年 8 月 22 日上午 10:00。

出席会议的公司代表：首席财务官 薄祥鹏，董事长助理 胡俊，投资者关系总监 吉庆。

一、 财务回顾

● 财务摘要

总销售收入 6.6 亿元人民币，同比增长 43%；毛利率为 35.8%，同比增长 8.8 个百分点；归属母公司净利润 0.3 亿元，同比扭亏为盈；扣非后归母净利润 2,551.7 万元；基本每股收益 2.09 分；净资产收益率 1.8%；资本开支 6,947 万元；经营回款 4.9 亿元；经营活动产生的现金流量净额-2.3 亿元。

总资产 29 亿元；净资产 19 亿元；资产负债率 33.4%；流动比率 2.5%；应收账款净值 9.7 亿元。

1 财务回顾 - 财报摘要

	2024年1月-6月	2023年1月-6月
销售收入	655,758	459,480
销售收入同比	42.7%	9.4%
毛利率	35.8%	27.0%
归属母公司净利	33,722	-6,088
扣非后归母净利润	25,517	-18,280
基本每股收益(人民币：分)	2.09	-0.37
净资产收益率ROE	1.8%	-0.3%
资本开支	69,470	66,099
经营回款*	491,586	364,601
经营活动产生的现金流量净额	-231,324	-98,652

*注：经营回款包含预收账款

	2024年6月30日	2023年12月31日
总资产	2,900,898	2,837,453
净资产	1,931,090	1,921,661
资产负债率	33.4%	32.3%
流动比率	2.5	2.9
应收账款净值	968,757	772,388

赛晶科技
SUNJING TECH

单位：千元人民币

● 营运费用：

销售费用 4,794 万元，销售收入 7%；行政费用 8,366 万元，销售收入占比

13%；财务费用 854 万元，销售收入占比 1%；研发支出 7,312 万元，销售收入占比 11%。

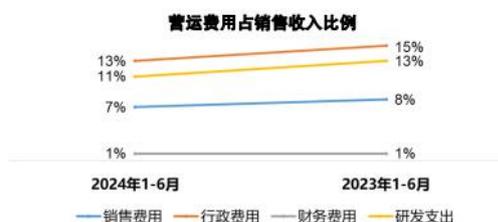
1 财务回顾 – 营运费用



	2024年1月-6月		2023年1月-6月	
	金额	销售收入占比	金额	销售收入占比
销售费用	47,940	7%	37,354	8%
行政费用	83,660	13%	67,939	15%
财务费用	8,541	1%	4,045	1%
研发支出*	73,117	11%	57,468	13%

*注：研发支出，包括用于研发的资本化支出和费用化支出

单位：千元人民币



● 自研半导体业务财务回顾

销售收入 1,604 万元；研发支出 3,104 万元；其他费用 3,243 万元；资本性支出 4,704 万元。

1 财务回顾 – 自研半导体业务分析



半导体公司	2024年 1月-6月	2023年 1月-6月
销售收入	16,035	48,208
研发支出*	31,041	24,363
其他费用	32,431	17,899
费用合计	63,472	42,262

*注：研发支出，包括用于研发的资本化支出和费用化支出

赛晶科技集团	2024年 1月-6月	2023年 1月-6月
归属于母公司净利润 - 扣除IGBT项目	77,908	19,065
归属于母公司净利润 - 包含IGBT项目	33,722	-6,088
半导体公司	2024年 1月-6月	2023年 1月-6月
资本性支出	47,041	52,470

单位：千元人民币

二、 业务回顾

2 业务回顾 – 销售收入及毛利率分析



各领域业务 销售收入占比



2024年1月-6月

2023年1月-6月

		销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
国内市场	电网输配电	358,098	47.8%	175,099	39.8%
	电气化交通	31,840	23.1%	37,583	24.8%
	工业及其他	227,109	16.7%	226,856	17.0%
	国内市场合计	617,047	35.1%	439,538	26.8%
国外市场	国外市场合计	38,711	46.9%	19,942	32.8%
综合销售收入		655,758	35.8%	459,480	27.0%

单位：千元人民币

● 电网输配电领域

常规直流输电方面，2024年1-6月，本集团主要交付了“金上-湖北”、“宁夏-湖南”、“哈密-重庆”±800KV特高压直流输电工程的订单，以及±600KV巴西伊泰普水电站换流站的订单，合计销售收入1.47亿元。截止2024年6月30日，上述项目在手订单的不含税金额为1.66亿元。

柔性输电方面，2024年1-6月，本集团主要交付了德国BorWin6海上风电柔直送出工程、华能玉环海上风电送出工程，以及四川构网SVG、西藏构网SVG等项目的订单，合计销售收入1.33亿元。截止2024年6月30日，上述项目在手订单的不含税金额为1.30亿元。

其他输配电方面，2024年1-6月，主要交付国家电网“输变电项目变电设备（含电缆）招标采购”的订单，以及智能电网在线监测产品在国家电网和南方电网的相关订单。2024年1-6月，其他输配电的销售收入为0.78亿元，较2022年增长1%。

总体来看，电网输配电领域，2024年1-6月的销售收入大幅增长。此外，陕北-安徽常规特高压直流输电，甘肃-浙江柔性特高压直流输电等项目有望陆续启动，并新增“五交九直”特高压输电建设规划，低频输电、海上风电送出、构网型储能和SVG等柔性输电工程逐渐增长，多重因素共同推动，确立了直流输电领域的长期、持续增长的趋势。

2 业务回顾 - 电网输配电



常规直流及柔性输电

受益于多个常规直流输电工程、及柔性输电工程的订单交付，本集团于该领域销售收入合计279,859千元人民币，较2023年同期增长186%。

其中，常规直流输电相关销售收入为146,945千元人民币，柔性输电相关销售收入为132,914千元人民币。

本集团，直流支撑电容器业务发展取得突出成绩。2024年1月通过国家级新产品（技术）鉴定，随后在四川构网SVG、华能玉环海上风电送出中实现100%国产替代。

其他输配电

其他输配电领域，主要涉及电力电容器面向国家电网集中招标采购，及智能电网在线监测面向各类输配电的业务。本集团在该领域销售收入78,239千元人民币，较2023年同期增长1%。

项目名称	技术类型	电压 /kV	2024年 1-6月交付	在手订单 比例	在手订单 金额
常规直流输电					
1 陇东-山东	常规	± 800	4%	0%	1.66亿元 (不含税)
2 金上-湖北	常规	± 800	46%	41%	
3 哈密-重庆	常规	± 800	23%	77%	
4 宁夏-湖南	常规	± 800	54%	12%	
5 巴西伊泰普水电站换流站	常规	± 600	33%	67%	
柔性输电					
1 阳江青州海上风电场海缆集中送出	柔直	± 500	0%	67%	1.30亿元 (不含税)
2 德国BorWin6海上风电柔直送出	柔直	± 320	39%	54%	
3 华能玉环海上风电送出	低频	220	100%	0%	
4 四川构网SVG	构网	66	13%	87%	
5 西藏构网SVG	构网		25%	75%	



● 电气化交通领域

电气化交通领域，2024年1-6月销售收入3,184万元，比2023年同期下降15%。其中，轨道交通领域销售收入2,771万元，比2023年同期下降11%。

电动汽车领域销售收入110万元，比2023年同期下降81%。主要是由于本集团在电动汽车乘用车领域的主要客户，调整其采购和使用的IGBT模块类型，也就是减少了，本集团ED封装IGBT模块及行业内同类产品的采购量，增加了本集团EVD封装IGBT模块及行业内同类产品的采购量。目前，本集团EVD封装IGBT模块，尚处于客户测试验证阶段。

总体来看，2024年1-6月，电气化交通领域销售收入下降。特别是在电动汽车领域。下半年，本集团将正式发布，重点面向电动汽车领域的高性能、车规级SiC芯片，并加强HEEV、EVD等SiC和IGBT的车规级模块在电动汽车市场的推广，力争改变目前的下降趋势。

2 业务回顾 – 电气化交通



轨道交通

本集团向轨道交通车辆装备制造领域提供用于牵引变流系统的多种电力电子器件，向轨道交通供电系统提供电能质量治理装置、电气化铁路自动过分相智能开关等多种电力电子设备。

本集团于该领域的销售收入较2023年同期下降11%。

其他交通

本集团向国内的船舶、航空航天等领域提供电力电子器件和装置。

本集团业务在该领域尚处于技术推广和示范实验阶段，项目和订单规模不稳定。本集团于该领域的销售收入较2023年同期增长414%。

电动汽车

本集团向电动汽车领域提供自研IGBT、层叠母排等电力电子器件产品。

由于电动汽车领域某主要客户的ED型模块用量减少，及本集团乘用车专用型IGBT和SiC模块尚处于客户测试验证阶段，本集团于该领域的销售收入较2023年同期下降81%。



● 工业及其他领域

工业及其他领域，2023年销售收入2.27亿元，较2023年同期增长0.1%。本集团于工业及其他领域的总体表现平稳，各子领域略有变化。

2 业务回顾 – 工业及其他



工业及其他

本集团向工业领域的控制和节能设备、储能设备等电气设备制造业，新能源发电设备制造业，及科学研究领域提供各类电力电子器件和装置。

采掘、冶金、电焊及其他变频调速等电气设备领域，以及应用于光伏、风电等新能源发电及储能领域，继续保持良好的市场环境

本集团于工业及其他领域的销售收入较2023年同期增长0.1%。总体表现平稳，各子领域略有变化。



● 国外市场

国外市场的销售收入3,871万元人民币，较2023年同期增长94%。增长主要是由于，船用固态直流断路器等固态开关产品销售收入增长，及收购荷兰Kwx公司等因素。

上述国外市场的销售收入，仅指本集团直接面向国外客户的销售收入。本集

团供应给国内客户，国内客户最终销售给国外客户的间接销售，我们称为海外市场的间接销售。海外市场的间接销售收入，已经根据下游客户的所属行业，统计为国内市场销售收入。

如果按将国外市场直接销售和间接销售合并计算，本集团在国外市场的总销售收入为 9,427 万元。

2 业务回顾 - 国外市场



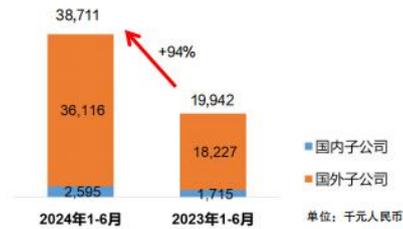
国外市场

本集团国内及国外子公司积极开拓国外市场，面向国外客户直接销售本集团各类电力电子器件和装置产品，包括：

国内子公司 - 层叠母排、自研功率半导体

国外子公司 - 固态开关、脉冲电源、阻抗测量、电力电子解决方案及多种分销电力电子器件

受益于船用固态直流断路器等固态开关产品销售收入增长，及收购荷兰Kwx公司等因素，本集团于国外市场的销售收入较2023年同期增长94%。



注：国外市场的直接销售和间接销售

国外市场 - 直接销售：本集团产品销售给国外客户。

国外市场 - 间接销售：本集团产品销售给国内客户，国内客户由此生产的最终产品实际用于国外项目。这部分销售收入2024年1-6月为5,556万元人民币，已经根据所属行业不同，分别统计进入国内市场的各领域。

2024年1-6月，以最终销售给国外客户或用于国外项目为标准，本集团涉及国外市场-直接销售和间接销售的总额为9,427万元人民币。

三、 关键业务-直流输电

我们认为有三大驱动因素，推动直流输电进入了一个长期的高速发展通道。

首先是风光基地建设带来的电力外送需求。根据国家建设规划，十四五期间，风光基地装机投产 200GW，外送 150GW；十五五期间，风光基地装机投产 255GW，外送 165GW；合计外送需求 315GW。对应的外送通道，及特高压输电工程潜在需求 20 个项目以上，潜在市场需求巨大。

第二个驱动因素，是新能源发电并网带来的，对柔性输电技术的创新与应用。包括，离岸距离 50 公里以上的远海风电柔性直流送出，降低新能源并网带来电网安全风险的构网型储能和构网型 SVG 技术，新型交流输电技术 - 柔性低频输电，等多种创新技术的应用，带来新的市场空间。

第三个驱动因素，是由“再工业化 + 能源转型 + AI + 电网设备更新”所开启的全球电力设备需求大周期，为中国电力装备出海空间，带来了广阔前景。

3 直流输电 – 行业背景



业务前景广阔

■ 特高压直流输电

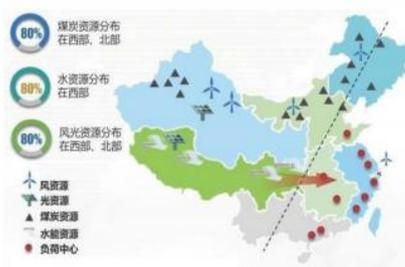
- 风光大基地电力外送需求，带来对特高压直流输电的刚性需求，新一轮建设高峰启动
“十四五”期间装机投产200GW，其中外送150GW
“十五五”期间装机投产255GW，其中外送165GW
特高压直流输电工程潜在需求，总数在20个以上

■ 柔性输电

- 海上风电建设规划丰富，项目逐步落地。柔性直流输电集中送出，是远海风电送出的最佳和主流方案
- 构网型SVG、柔性低频输电等，柔性输电创新技术逐步成熟，工程建设提速

■ 国外电力装备市场

- “再工业化+能源转型+AI+电网更新”四大因素，开启全球电力设备需求大周期，中国电力装备出海空间逐步打开，前景广阔



中国能源及用电负荷分布



如东海上海风电柔直送出工程换流站 四川成都供电公司66KV构网型SVG

● 直流输电业务展望

已公开的规划中 17 个项目，包括已经逐步启动的 8 个项目，以及上半年国网公布的“5 交 9 直”特高压中的 9 个直流项目。

本集团在 2026 年底前启动的项目中，有望获得超过 40 亿元订单。本集团业务对应的潜在市场空间，大幅增长。

此外， $\pm 800\text{KV}$ 及以上的特高压直流输电工程，项目周期较长，规划相对清晰。而海上风电送出并网、柔性低频交流输电、构网型 SVG 和储能等项目，项目周期较短，因此仅列示已确认的几个项目，后续还有继续增加的空间。

展望 2024 年下半年，甘肃-浙江特高压柔性直流输电工程，沙特“中西、中南”柔性直流工程等多个项目，即将开始设备招标采购，及本集团相关订单的签订。因此，本集团于 2024 年，在直流输电领域的订单金额，较 2023 年，有望进一步显著增长。

总体来看，直流输电领域，不论是常规直流输电，还是柔性输电；不论是 $\pm 800\text{KV}$ 以上的特高压输电，还是高压直流输电，项目储备非常丰富，投资规模大幅增长。因此，受益于规划项目的逐步落地，2024 年中期，本集团在该领

域的业绩增长兑现，并且前景极为乐观。

3 直流输电 – 业务展望



已启动项目，订单交付、业绩兑现				
序号	项目名称	技术类型	电压等级kV	订单 / 不含税
2023年 启动				
1	陇东-山东	常规	± 800	赛晶
2	金上-湖北	常规	± 800	总订单规模
3	哈密-重庆	常规	± 800	6.22亿
4	宁夏-湖南	常规	± 800	其中
5	阳江青州海风集中送出	柔性	± 500	在手订单
6	德国DorWin6海风柔直送出	柔性	± 320	2.65亿
2024年 上半年启动				
1	陕西-安徽	常规	± 800KV	赛晶
2	巴西伊泰普水电站直流	常规	± 600KV	已签1.18亿
3	浙江玉环海风低频输电	柔性	66KV	在手0.31亿
4	四川构网型SVG	其他	66KV	总订单规模
5	西藏构网型SVG	其他		>2亿

业务前景极佳

- 特高压直流、柔性直流输电的储备项目众多，长期增长趋势确立
- 本集团，行业领先地位稳固；订单和交付启动，业绩增长初步兑现；后续项目的潜在订单金额（除税）合计，有望超过40亿元人民币

规划中的潜在项目，数量众多、空间广阔				
序号	项目名称	技术类型	电压等级kV	订单规模/不含税
2024年 下半年及以后				
1	陕西-河南	混合	± 800KV	
2	甘肃-浙江	柔性	± 800KV	
3	藏东南-粤港澳大湾区	混合	± 800KV	
4	巴西美利山三期	常规	± 800KV	赛晶
5	蒙西-京津冀	混合	± 800KV	总订单规模
6	沙特柔性直流工程	柔性	± 500KV	>40亿
7	广州棠下四端直流背靠背	柔性	± 220KV	
8	上海电气山东半岛北海风柔直	柔性	± 320KV	
9	疆电（南疆）送电川渝	柔性	± 800KV	
10	巴丹吉林-四川	柔性	± 800KV	
11	库布齐-上海	待定	± 800KV	
12	腾格里-江西	待定	± 800KV	
13	乌兰布和-京津冀鲁	待定	± 800KV	
14	内蒙古-江苏	待定	± 800KV	
15	青海海南外送	待定	± 800KV	
16	疆电(Alt + A)送江-华北	待定	± 800KV	
17	内蒙古-华东	待定	± 800KV	

· 以上仅包括，已知的部分项目。海风柔直、低频输电、构网型SVG等，因项目周期较短，实际项目数量较难预测。

关键业务-自研功率半导体

● 研发

2024 年上半年，我们完成了两款重磅芯片的研发：

第一个是 高性能、车规级的 m23 系列 SiC MOSFET 芯片。

第二个是 采用第七代微沟槽技术的 i23 系列 IGBT 芯片。

我们的 SiC 芯片，电阻率低至 1200V / 13 毫欧，达到国际同类产品的一流水平。在今年 5 月份的德国 PCIM Euro 展，也就是 PCIM Euro 展上，首次展出样品。将在本月底，8 月 28 日在深圳举行的 PCIM Asia 展上，正式发布。

我们的 i23 系列 IGBT 芯片，电流达到 1200 伏 300 安培。该款芯片，进一步提升了我们在高端 IGBT 芯片领域的领先地位。

此外，我们还将在下半年，陆续推出多款基于 i20 系列 1200V 和 1700V 技术平台的 IGBT 芯片，例如 1200V /200A、150A、100A，1700V /150A、100A、75A。这些芯片，既可以服务于我们自产的产品，也可以增加我们外销芯片

的种类，满足国内模块封测客户的需求。

- 产能

我们第三条 IGBT 模块封测生产线和第一条 SiC 模块封测生产线，厂房内部建设和设备采购进展顺利，计划在 2024 年底，完成生产线调试前的全部准备工作，在 2025 年初开始调试和试生产。

3 自研功率半导体 – 近期表现



2024 上半年

研发和生产

- 两款重磅芯片：

- m23系列 **SiC MOSFET 芯片**，达到国际同类一流水平，电阻低至1200V / 13mΩ。已在2024年5月 德国PCIM Euro展出，即将在2024年8月底 深圳PCIM Asia 正式发布
- i23系列 1200V / 300A **第7代 IGBT芯片**，采用第7代微沟槽技术，达到国际同类一流水平。计划在2024年9月正式发布

此外，研发中的新产品还有：i20系列多款芯片：1200V / 200A、150A、100A，1700V / 150A、100A、75A；EP封装1700V IGBT模块，ED封装1200V / 900A IGBT模块

产能建设：第三条IGBT模块、第一条SiC模块生产线的厂房内部建设、设备采购顺利实施



赛晶 6寸 SiC MOSFET 晶圆

- 市场和销售方面

2024 年上半年，部分下游市场国产替代率下降及下游客户需求波动，对我们的业绩带来了非常大的不利影响。

2024 年上半年，本集团自研功率半导体业务销售收入下降至 1604 万元，较 2023 年同期下降 68%。其中，销售模块产品 4 万个，同比下降 61%；销售芯片产品 2.9 万颗，同比增长 1422%。

如果说取得订单和形成收入是销售工作的结果，那么开拓新客户、推进测试验证等工作，就是取得销售订单的基础和保证。

在这方面，我们的客户数量大幅增长，客户总数同比增长 104%，环比增长 45%；已完成全部测试验证取得合格供应商资格的客户数量，同比增长 125%，

环比增长 100%。

此外，我们 1700V 模块产品，在市场推广方面，今年取得了出色成绩。已经接近完成多家业内知名客户的测试验证，已经在下半年开始批量供货。

3 自研功率半导体 – 近期表现

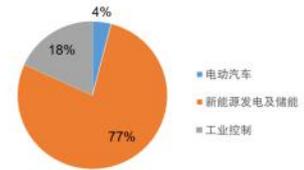


2024 上半年

市场和销售

- 2024年上半年，由于部分下游市场竞争加剧，及下游客户需求波动等影响，导致本集团销售收入下降至16,035千元人民币，较2023年同期下降68%
 - 其中，销售模块4.0万个，较2023年同期下降61%；销售芯片2.9万颗，较2023年同期上升1422%
- 市场和客户开拓，取得积极进展：
 - 客户群体*数量大幅增长，为下半年订单及销售收入回升奠定了良好基础
 - 其中，客户数量总计同比增长104%、环比增长45%；已完成全部测试验证，取得合格供应商资格的客户数量，同比增长125%、环比增长100%
- 1700V模块产品，市场推广成绩显著。已经于多家业内知名客户顺利推进测试，有望与下半年签订批量供货合同

自研功率半导体
2024上半年各行业销售收入占比

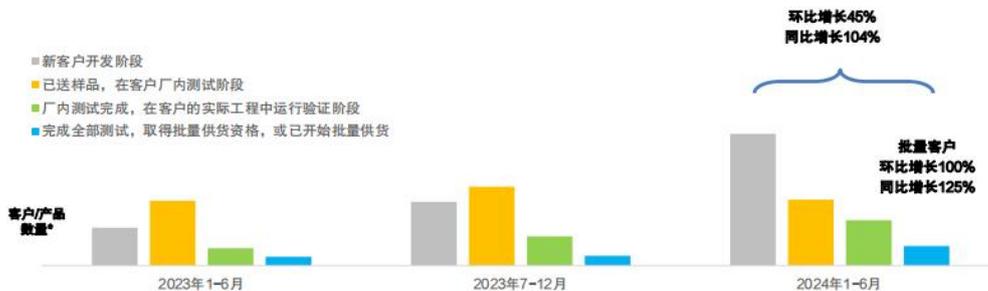


*客户数量：为客户/产品数。不同型号产品存在测试进度不同的情况，因此按客户/产品型号数量统计。

3 自研功率半导体 – 模块销售分析



- ✓ 测试验证阶段的客户数量持续增长，客户转化顺利推进。
- x 批量供货阶段的客户基数仍然较低，订单和收入短期波动。



*客户数量：为客户/产品数。不同型号产品存在测试进度不同的情况，因此按客户/产品型号数量统计。

● 展望

展望 2024 年下半年，我们将正式发布多款新产品，包括：m23 系列 SiC 芯片、采用第七代微沟槽技术的 i23 等多款 IGBT 芯片，以及 EP 封装 IGBT 模块等

销售方面，我们非常有信心，在下半年，扭转销售收入持续下降的不利局面，

并力争实现增长。

我们还将参加第十六届汽车动力系统技术年会，2024 PCIM Asia 国际电力元件展览会，中国电源学会第二十七届学术年会等多场行业宣传活动，从而扩大公司在行业内的知名度和影响力

最后,我们将加强国外销售。我们的 SiC 芯片,在今年 5 月的德国 PCIM Euro 展上展出以后,受到高度关注,目前已经与某欧洲知名客户开展合作。

3 自研功率半导体 – 展望



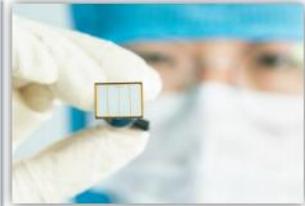
2024 下半年

研发和生产

- 推出多款新品,进一步丰富产品线
 - m23系列SiC MOSFET芯片 1200V / 13mΩ , i23系列IGBT芯片 1200V / 300A
 - i20系列 IGBT芯片 1200V 200A / 150A / 100A, 1700V 150A / 100A / 75A
 - EP封装1700V IGBT模块, ED封装1200V / 900A IGBT模块
- 完成厂房建设,及设备采购到货等生产线调试的前期工作

市场和销售

- 随着客户群体的持续扩大,有信心扭转销售收入下降的趋势,力争实现销售增长
- 正式发布m23系列 SiC MOSFET芯片、i23系列 IGBT芯片,并启动送样测试等市场开拓工作
- 加快推进客户测试验证,以及向批量供货阶段的转化;加强市场宣传,参加第十六届汽车动力系统技术年会、2024 PCIM Asia 深圳国际电力元件展、中国电源学会第二十七届学术年会等多场行业活动
- 推进国外销售,凭借国内领先、国际一流的技术实力和产品品质,打入国际市场。目前已经与某欧洲知名客户开展合作



● 总体业绩展望

总体来看,直流输电行业已经进入了,新一轮高速增长期,直接带动了我们的业绩增长,并打开了一个广阔的上升空间。

我们认为,功率半导体是一个长坡厚雪,周期长、潜力大的行业,凭借我们在技术研发和产品品质的领先优势,短期所面临的困难,并不会改变我们对长期向好的发展信心。

我们对于 2024 年全年的业绩,继续保持高度乐观。我们力争 2024 年全年销售收入达到 16 亿元,较 2023 年增长 50%。随着销售收入的快速增长,我们的盈利能力也将得到大幅的改善。

- 直流输电，行业进入高速增长期，打开公司业绩上升空间
- 功率半导体，长坡厚雪，短期困难不改长期向好趋势



四、问答环节

1. 集团下半年现金流情况的预期？

答：由于直流输配电项目从启动到交付所需时间约为 1-2 年，项目建设周期较长，且近两年项目大幅增多，经营占款提高导致上半年现金流净额为-2.3 亿元。下半年销售规模更大，前期销售的订单汇回款也更多，另外预计下半年签署的大订单会有一定比例的预收款。整体合计全年的经营性现金流还是会呈现负值，但会好于上半年的水平。

2. 如何看待直流输电业务的前景和持续性？

答：中国的能源分布特点为风电、光电、水电资源等多分布在我国西北、西南部地区，东部和东南沿海等人口密集和经济发达地区的用电需求巨大，远距离的特高压直流输电是最佳解决方案。目前我国可再生能源占比持续提升，新的风光大基地建设电力外送需求，带来特高压直流输电的刚性需求。目前已公开的，以特高压输电为主的直流输电项目总数量高达 17 个。仅 2026 年底前开工的项

目，就有望为本公司带来总计超过 40 亿元的订单。其中，沙特柔直、甘肃-浙江，将有望近期签约并为我们带来约 10 亿的订单。因此，我们直流输电业务呈现了一个非常好的发展趋势。

3. 功率半导体业务下半年的情况？

答：功率半导体业务经过上半年的低谷，下半年已经开始好转。仅 2024 年 7 月功率半导体的订单金额已经超过上半年的总和。我们的目标是实现全年的可观增长。

4. 随着公司盈利情况的改善，后续的股东回报有什么计划？比如回购和分红等？

答：公司管理层一贯重视股东回报。此前，我们公告的不超过 1 亿元的回购金额，近两年累计回购已超过 5000 万元。随着公司盈利能力不断增强，公司将加大回购力度，补充公司股票在二级市场的流动性，增厚每股价值。本次董事会决定暂不分红，我们理解是在当前的市场环境下，回购更有利于维护股东利益。将来在合适的条件下，公司管理层会检讨是否用分红的方式更好的回报股东。