

证券代码：000050

证券简称：深天马 A

天马微电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20160307

<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 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>花旗环球金融：赖昱璋、陈林</p>
<p>时间</p>	<p>2016年3月7日 14:20-15:20</p>
<p>地点</p>	<p>天马大厦7楼办公室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>刘长清、陈丹</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 1、请介绍公司 AM-OLED 进展情况。 答：2010年，公司启动建设国内第一条4.5代AM-OLED中试线，并生产出多款样品，其中一款12"AM-OLED产品在首届中国电子信息博览会上荣获CITE创新金奖。在此基础之上，2013年，天马开始投资建设一条5.5代AM-OLED量产线。目前该产线产品已经成功点亮并已量产出货，未来将为市场、客户提供更多新型显示技术产品。近期2016年世界移动通信大会（MWC2016）上，公司有展出5.5代AM-OLED量产线首款产品。 </p> <p> 2、请介绍公司柔性屏进展。 答：公司研发的柔性显示屏基于AM-OLED显示技术，将显示器件做在柔性基板上，采用薄膜封装的方式，使得显示屏具有能够弯曲或卷曲成任意形状的特性，具有轻、薄、耐冲击且方便携带等特点。在 </p>

近期 2016 年世界移动通信大会 (MWC2016) 上, 公司有展出一款 268PPI 的 5.46 英寸 AM-OLED 柔性显示屏, 分辨率达到 1280x 720, 可实现在较小曲率半径下弯曲的效果。

公司一直保持对柔性显示技术深入研究与同步开发, 并持续投入做好该技术的产业化的准备。

3、AMOLED 是否会替代 LTPS?

答: AM-OLED 与 LTPS 是目前主流的显示应用技术, 在当下旗舰、高端等移动智能终端消费类显示应用上不断攀升。二种显示技术之间并不是截然不同、毫无关联, LTPS 可以为 AM-OLED 提供驱动背板。我们认为, 成熟掌握 LTPS 技术才能更好的为 AM-OLED 提供支撑。在部分新兴显示领域, 如 VR/AR、柔性显示等, AM-OLED 技术具有应用优势。

4、公司从哪里购买 OLED 专利?

答: 公司有中试线近 5 年的技术积累, 公司研发的 AM-OLED 技术拥有自主知识产权。

公司一贯重视知识产权, 设有专门的知识产权部, 并建立了完善的专利数据库、管理制度和平台, 专业负责公司知识产权方面的管理。其中重点布局关键技术和产品, 并通过多样化的方式加速专利授权, 不断增强市场防御能力。公司将持续完善知识产权管理, 有效防范风险。

5、请介绍厦门天马产线进度及经营情况。

答: 厦门天马拥有全国第一条 LTPS 产线(第 5.5 代), 现已实现全面量产, 良率达到业内领先水准, 产品覆盖国内外主流大客户, 并支持多个客户实现众多中高端及旗舰移动智能终端的全球首发。厦门天马 2015 年经营情况良好, 营业收入约 40.36 亿元, 净利润约 3.1 亿元。

厦门天马第 6 代 LTPS 产线已全线贯通, 首款 5.5 寸 FHD LTPS 产

品已于 2 月 4 日点亮，该产线是目前最先进的 LTPS 产线，也是中国大陆首条成功点亮的第 6 代 LTPS 产线，该产线产品将具备更窄边框、更高对比度、更高亮度、触控集成、更薄模组等超强性能，从而给消费者带来更好的客户体验。

6、苹果什么时候可以成为公司的客户？

答：公司与苹果公司一直保持紧密联系，公司完全自主掌握相关市场主流前沿技术，如 LTPS、AMOLED、in-cell 等，为与苹果开展合作创造了条件。公司将根据自身发展战略、市场发展趋势和客户需求有计划推进与苹果公司的合作。公司的战略目标是成为全球中小尺寸显示领域领先企业。公司已于 2014 年公告子公司武汉天马及托管公司厦门天马共投建两条新的 LTPS 产线，未来随着产能的进一步扩充，公司将不断加大市场开拓力度，提升客户的覆盖面和占有率。

7、请介绍公司专显业务情况。

答：2015 年，专业显示市场在车载、医疗、POS、HMI 等需求带动下继续保持内涵式和外延式的强劲增长。此外，受“一带一路”、工业 4.0、“互联网+”等因素影响下，智能穿戴、智能家居、智能医疗、智能汽车等新兴市场快速崛起，为面板显示行业的发展带来新机遇。

面对上述市场形势，公司持续推进聚焦车载、医疗、POS、HMI 等专业显示市场的整体布局。公司持续加大 a-Si 产线转型力度，加快进行全球一体化整合：公司已建立比较优势和竞争壁垒，重点关注车载、智能家居、智能穿戴等市场，巩固工控、医疗、航空等领域的优势，主动把握下游应用市场的发展趋势，积极投入资源不断提升全球市场份额。

8、请介绍公司车载业务情况。

答：公司产品应用于车载行业已有十几年的历史，车载产品就其自身的特殊性，对产品可靠性、质量都要求很高，目前彩色化、多屏

化、触控化趋势明显。2015 年公司车载产品在高分辨率及 SFT 产品上得到更多客户的认可，并在相关专业展会上展出了一系列新展品。

公司认为车载业务有巨大的成长空间，2013 年公司成立专业显示事业部，不断加大资源投入力度。目前公司专业显示业务同比大幅攀升，2015 年，车载及海外工业销售额更是提前超额完成年度目标。

公司主要通过仪表总成商向全球一线汽车厂商供货，在全球部分著名车厂及自主品牌汽车上都有使用。由于汽车市场的持续发展，以及汽车智能化、互联化发展，车载显示应用将迎来快速发展期，车载业务将是公司重点开拓的领域，也是专显业务未来主要的业务增长点之一。

9、专显市场与消费品市场有何不同？

答：专显市场涵盖领域非常广泛，可包含约 30 个细分市场。公司重点关注车载、智能家居、智能穿戴等市场，巩固工控、医疗、航空等领域的优势。根据市场预测专显市场呈稳步增长趋势。

相较于消费品产品，专显类产品的门槛高、客户粘性高和产品的生命周期长，其关注点是产品的质量、可靠性以及长期供货保障，与消费品差异较大。

10、公司是否有往上下游延伸？

答：公司产品已基本实现全模组化出货给终端客户，提升产品附加值并布局关键原材料，积极向产业链上下游延伸（CF、触控一体化、全贴合、模组化等），给客户整体提供显示解决方案。

11、公司光学膜的供应商有哪些？

答：公司始终坚持采购高品质的原材料，从而有力保证后续产成品的品质。目前光学膜的供应商主要为 3M 公司，这也是全球最主要的光学膜厂商。近年来，随着主要原材料国产化的推进和品质的提高，原材料国产化的替代比例在增加。

12、请介绍公司裸眼 3D 情况。公司在其中主要提供什么？裸眼 3D 生态圈的进展怎样？

答：公司自 2006 年开始便持续投入资源进行裸眼 3D 显示技术开发，并已拥有 170 多项相关专利。公司可以提供 500PPI 以上的高分辨率 TFT 显示模组、彩膜自制与定制、液晶透镜自制与定制等整套 3D 显示解决方案，能够满足 3D 显示产品大规模产业化的需求。同时，公司也是全球率先将液晶透镜技术投入量产的公司。2015 年 8 月，公司与超多维、富智康、美国梦工厂联合宣布正式携手打造全球首个裸眼 3D 生态圈。

公司主要提供相关组件中核心显示器件的技术及制造解决方案。有关裸眼 3D 生态圈，公司将根据自身发展战略、市场发展趋势和客户需求与各合作方有计划的推进。

13、裸眼 3D 技术与虚拟现实 VR 有什么区别？

答：裸眼 3D 技术与虚拟现实 VR 最直接的区别为采用了 VR 技术的产品需要佩戴眼镜观看，而采用了裸眼 3D 技术的产品不需要；VR 技术的实现需要阻断现实环境，裸眼 3D 技术则不需要。

虚拟现实产品由内容、交互系统及相关组件共同实现，公司目前主要从事相关组件的开发和生产。其中，3D 显示技术是虚拟现实技术的再现手段之一。

14、人民币对美元的贬值对公司业绩有何影响，公司是否有美元贷款？

答：目前公司外币销售大于外币采购，存在进出口贸易顺差。目前人民币贬值给公司带来了汇兑收益，对公司业绩影响正面。

	接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。
附件清单(如有)	无
日期	2016年3月7日