

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：20160329

<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>日兴证券：蔡顺</p>
<p>时间</p>	<p>2016年3月29日9:00-10:30</p>
<p>地点</p>	<p>天马大厦7楼办公室（电话会议）</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、董秘刘长清先生对公司做了整体介绍。</p> <p>2、上海天马与厦门天马的托管费用是如何得出的？费用在财务报表中体现在哪个科目？</p> <p>答：托管费用由上海天马与厦门天马沟通协商得出。除税费外，托管费体现在科目“其他业务收入”里。</p> <p>3、公司预计何时收购厦门天马？</p> <p>答：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。相关股东承诺自厦门天马正式投产后5年内将所控制的厦门天马股权注入深天马，这是基于产线建设、运营、客户开发等多种因素的考虑。公司认为，未来厦门天马股权注入将进一步提高深天马的资产质量、盈利能力和核心竞争力。公司会严格依据国家政策，</p>

在恰当的时间点选择合适的方式将厦门天马资产注入上市公司。

4、请介绍公司产线定位。

答：随着公司 LTPS、AM-OLED 产能的逐步释放，LTPS 产线及 AM-OLED 产线将主要定位于高端移动终端消费类产品，a-si 则将主要定位于专业显示类产品和中端移动终端消费类产品。

5、请介绍公司G6 LTPS产线进度。

答：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。

武汉天马 G6 LTPS 项目于 2015 年 Q3 启动建设，预计于 2017 年投产。

6、据介绍，公司产品分为消费类显示和专业类显示两大类，请问近两年这两大类产品在公司营收占比是否有变动？

答：公司持续优化产品结构，消费类产品以智能手机为主，主要定位于中高端产品及高附加值产品。2013 年公司成立专业显示事业部，并不断加大 a-si 生产线对专业显示类产品的支持力度，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。

7、公司玻璃基板供应商有哪些？

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。目前玻璃供应商主要为国外公司，如康宁、旭硝子，这两家也分别是全球第一、第二大玻璃制品公司。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。

8、据传后续苹果手机要使用 OLED 屏。如果后续手机厂商采用 AM-OLED 屏，公司怎么看待这种冲击？

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 才能更好的为 AM-OLED 提供支撑。

天马自主掌握 AM-OLED 与 LTPS 两种技术，在技术、工艺、运营、客户和人才等方面积累了宝贵经验，拥有很好的基础。公司于 2010 年在上海启动建设国内第一条 AM-OLED 中试线，并已生产出多款样品。目前 G5.5 AM-OLED 量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。

2011 年，厦门天马投资建设中国第一条 LTPS 生产线（第 5.5 代），目前，该生产线现已实现全面量产，良率达到行业领先水准。基于新型显示技术的快速发展及其良好前景，以及公司在技术、工艺、运营、客户和人才等方面业已积累的宝贵经验公司于 2014 年宣布投建两条 G6 LTPS 产线，并有信心、有把握实现率先量产。

目前公司资源重点投入在 LTPS 技术上。基于 LTPS 可以为 AM-OLED 提供驱动背板，在前期产线布局上，公司对 AM-OLED 已有前瞻性的考虑，亦会把握好其市场机会。

9、请介绍公司国内、国外销售占比。

答：从 2015 年年报可看出，国内营收约 45.42 亿元，营收占比为 43.13%；国外营收约 59.88 亿元，营收占比为 56.87%。

10、目前智能手机发展放缓，怎么看其后续发展？

答：一方面，移动智能终端消费类显示市场两大增长引擎——智能手机和平板电脑整体增速相对放缓，但高规格、集成触控等差异化产品需求快速增长，智能手机FHD及以上分辨率面板占比持续增加，

VR/AR、智能家居、无人机等新兴应用出现带来新的发展机遇，市场空间进一步开拓。LTPS面板在智能手机和平板电脑中的应用不断攀升，同时AMOLED市场在柔性显示的带动下提前爆发，根据IHS数据显示，到2020年，AMOLED月需求产能24.5万大张，年复合增长率27%；LTPS月需求产能34.2万大张，年复合增长率14%。

另一方面，受“一带一路”、工业4.0、互联网+等因素影响，专业类显示市场在车载、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，“中国制造2025”重点发展十大领域也将大大增加显示面板的需求，“互联网+”带动智能移动终端、智能家居、智能穿戴、智能交通、智慧城市、智能医疗等终端行业快速发展。

在对以上发展趋势进行深入剖析的基础上，公司制定了全面系统的发展战略。公司将继续聚焦以智能手机、平板电脑为代表的移动智能终端消费类显示市场和以车载、医疗、POS、HMI等为代表的专业类显示市场的整体布局，向在全球范围内提供显示解决方案和快速服务支持的创新型、科技型领先企业的战略目标加速迈进。

未来，公司将继续专注于中小尺寸显示领域，把握市场机遇，为此，公司制定三阶段发展战略。第一阶段，深耕核心业务，以目标市场市占率第一、量产技术领先和持续盈利能力第一为目标；第二阶段，在保持核心业务优势的同时，发展新业务，从以制造、产品为重点转为以技术、服务为重点，加强柔性显示技术开发，提供定制化的显示解决方案；第三阶段，开创未来业务机会，以设计和平台为主，为各行各业客户提供人机交互一体化方案。为实现全球领先的创新性科技企业的战略目标，推动三阶段发展战略的落地，公司将在先进产线产能、先进技术、新型显示等方面进行全方位布局与提升。

11、请介绍公司 a-si 产线产能利用率情况。

答：公司 a-si 产线技术已非常成熟，产线处于满产满销状态。

12、请介绍公司政府补贴情况。

答：国家和地方对新型显示技术支持力度在不断加强，尤其是以公司为代表的龙头企业支持在不断加强，具有稳定性和持续性。新型显示是国家战略新兴产业，国家发展改革委、工业和信息化部也联合制定并印发《2014-2016 年新型显示产业创新发展行动计划》积极引导我国新型平板显示产业健康有序发展，且新型显示技术战略地位仍在不断提高。同时，公司的市场地位、竞争能力、盈利能力不断得到提升，正向在全球范围内提供显示解决方案和快速服务支持的创新型、科技型、领先企业的战略目标加速迈进，公司作为平板显示产业的核心骨干企业，国家将持续给与支持。

13、公司是否有获得国家大基金支持？

答：武汉天马 G6 LTPS 项目已入选国家专项建设基金，截止到目前已获得 13.2 亿元长期低息贷款支持（其中 9.06 亿期限 12 年，4.14 亿期限 11 年 6 个月，固定年利率均为 1.2%/）。该基金的支持将为公司项目建设与发展提供更为充足的资金保障，有利于公司进一步降低财务成本，对公司持续巩固在 LTPS 领域的先发优势、提升在高端显示市场的竞争力和占有率具有积极意义。

厦门天马 G6 LTPS 项目亦有获得国家专项建设基金支持。

14、随着后续国内产线的产能不断释放，公司是否担心未来产能过剩？

答：国内有多家公司有投建或准备投建高端新线（LTPS、AM-OLED）证明大家都看好新型显示技术的发展前景，公司更关注如何让自身做得更好。

各类中小尺寸显示产品中，LTPS TFT-LCD 产品因更能满足客户对终端产品高解析度、低功耗、轻薄化和高光学特性的需求而在高端显示领域的市场占有率迅速提升，根据权威研究机构和公司的预测，LTPS 成长空间巨大，是未来中小尺寸显示领域终端产品升级的主力技术路径，并将成为全球中小尺寸显示市场需求增长的主要推动力。同时，

AMOLED 市场在柔性显示的带动下提前爆发，根据 IHS 数据显示，到 2020 年，AMOLED 月需求产能 24.5 万大张，年复合增长率 27%；LTPS 月需求产能 34.2 万大张，年复合增长率 14%。

目前高端产品供应还是偏紧，这对产能的需求会增加。从 2015 年的各大专业类展会可以看到，客户的手机首发、旗舰机型显示屏分辨率都在 FHD 及以上，很多厂家都使用了天马的显示屏。同时，公司也会不断开发新的大客户，为未来发展做好准备。

公司具备先发优势——厦门天马拥有全国第一条 LTPS 生产线（第 G5.5 代），该产线现已实现全面量产，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。目前厦门天马第 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。公司在技术和人才储备、客户资源、运营经验等方面具有先发优势，能为 G6 项目提供各方面的资源及经验支持并有信心抢占竞争制高点。AM-OLED 方面，公司自主掌握的 AM-OLED 显示技术在国内亦处于领先地位，具备先发优势。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。

15、公司的核心竞争力有哪些？

答：公司深耕中小尺寸显示领域三十余年，聚焦移动智能终端消费类显示和专业类显示两大业务，坚持差异化竞争策略，以客户为中心，通过覆盖全球的生产和营销网络为全球近千家中高端客户定制全方位的显示解决方案。

1、领先的技术实力

在量产技术应用方面，公司准确把握市场节奏配置应用技术。一

方面，公司a-Si技术的产业化应用已十分成熟，产成品的高解析度、低功耗、轻薄化和高光学特性等特征远超同类型产品；另一方面，公司托管的厦门天马第5.5代LTPS生产线实现全面量产，良率达到行业领先水平；公司联营公司有机发光公司第5.5代AMOLED生产线顺利点亮并已量产出货。

在前瞻性技术布局方面，公司已自主掌握诸多国际先进、国内领先的新技术，具备主动引领市场的实力。公司在LTPS、AMOLED、触控一体化技术（On-cell、In-cell）、柔性显示、Oxide、3D显示、透明显示等方面取得了诸多积极成果，并多次获得创新产品与应用的顶尖奖项。其中，AMOLED实现全线量产技术贯通，为该产线快速量产提供了支持；柔性项目开发平台基本完成，为柔性技术量产奠定基础；自主开发的11.6英寸4K高分辨率平板显示器获得2015 CITE创新产品与应用奖；全球首发10.4寸8K显示屏及5.2寸4K显示屏，像素密度高达847PPI，是目前主流市场的4-5倍，再度刷新全球平板显示屏幕的最高PPI纪录。

在技术应用节奏方面，公司准确地把握终端市场应用节奏。近年来，公司主打产品成功从QHD、HD逐步过渡到FHD、WQHD产品，自主研发成功的TED In-cell内嵌式单芯片触控显示解决方案全球首发量产，实现了超窄边框、超薄、高报点率和超灵敏等触控效果。

2、快速的响应能力

公司产业基地分布在深圳、上海、成都、武汉、日本等五地，拥有或正在建设从第2代至第6代全面的TFT-LCD（含a-Si、LTPS）生产线、第5.5代AMOLED生产线以及TN、STN产线，有机发光公司第5.5代AMOLED生产线已成功点亮并即将投入量产。基于公司的一体化运营优势和优秀的供应链整合能力，公司通过生产线的灵活调节和配置形成了柔性交付的能力，并能够支持整体市场布局的切换快速实现垂直起量。2015年，公司积极响应客户需求，支持多家国内外客户实现产品首发。

3、丰富的客户资源和深度的共赢合作

公司已设立包括欧洲天马、美国天马、韩国天马、香港天马等在

内的全球营销网络和技术支持平台，以客户为中心，为全球近千家中高端客户定制全方位的显示解决方案。

公司重点聚焦价值客户，并相应制定一系列深度渗透策略。在移动智能终端市场，公司已成为全球主流智能手机厂商的深度合作伙伴，中高端市场份额持续增长；在专业显示市场，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。

公司秉承“与客户共赢，成就客户”的理念，致力于向客户提供稳定的交付、卓越的品质和优秀的服务，在与核心客户深度合作的过程中建立了高度的相互认同感。2015年，公司在多个重点客户端整体质量排名第一，并获得客户授予的诸多奖项。

4、深入的核心价值观和企业文化

公司以“创造精彩，引领视界”为使命，以“激情、高效、共赢”为核心价值观，以成为备受社会尊重和员工热爱的全球显示领域领先企业为愿景。为实现上下齐心、增强团队凝聚力，公司将文化和人才战略作为四大战略之一，通过企业文化的层层宣导、构建多维度的激励体系、优化薪酬管理体系、推进系统化的培训体系、开展人性化关怀计划等措施，公司的团队竞争力持续提升，员工的主人翁意识、创造力和战斗力不断增强，为公司整体核心竞争力的快速提升提供了保障。

16、电子产品价格下降幅度厉害，公司如何看待行业价格走势？

答：电子行业成熟产品价格下降是行业规律。如果简单对比同一规格的产品，价格是呈下降趋势的。

公司产品主要分为两大类，消费类产品和专显类产品。

消费类领域以智能手机为主，随着智能手机分辨率、屏幕尺寸等不断变化，每年市场主流显示屏规格也是动态发展的，如将每年更新换代后产品与往年的主流产品比，价格未必是下降的。专显类产品，

主要应用在车载、工控、医疗等领域，产品价格趋稳。

公司会与终端厂商共同研究，不断更新产品型号和规格，推出替代性或升级产品，保持公司的竞争力及市场活力。

另外，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），给客户整体提供显示解决方案。

17、从 2015 年年报上看，公司利润有波动，请说明原因。

答：2015 年，公司归属于上市公司股东的净利润 55,467 万元，较上年同期略降 9.46%，主要为公司业务拓展，研发人员增加、研发设备和材料等投入增加所致。研发相关投入预计将在未来年度为公司带来收益。

18、请介绍公司 2016 年发展计划。

答：2016 年，公司将以“抓市场、强能力、优成本”为战略主题，全面提升技术能力、品质能力和组织能力，创建持续竞争优势。在抓市场方面，针对新兴市场，通过识别、筛选、进入新细分市场的决策机制积极布局；针对先进产线，LTPS 和 AMOLED 和做到国内领先；针对专业显示业务，实现快速增长、市占领先；在强能力方面，提升技术与制造能力，强化领导力与组织管理能力；在优成本方面，优化全成本管理体系，提高持续领先竞争对手的成本竞争力，通过自动化、智能化提升生产效率。

19、为什么当地政府会愿意投资公司？

答：新型显示是国家战略新兴产业，公司是新型显示行业的核心骨干企业，基于对显示技术发展前景的认可，公司得到地方政府的大力支持；同时，公司也将发挥企业优势带动当地相关产业的发展，为当地的就业、税收等做出贡献。

	<p>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》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2016年3月29日