

天通控股股份有限公司2016年度业绩说明会 暨投资者接待日活动会议纪要

活动时间：2017年4月28日下午13:00~14:00

活动地点：浙江省海宁市经济开发区双联路129号公司会议室

公司出席人员：董事长兼总裁潘建清先生、董事会秘书郑晓彬先生、副总裁兼财务负责人张桂宝女士、副总裁兼天通银厦董事长段金柱先生、监事会主席兼天通精电公司总经理徐春明先生、天通吉成总经理俞敏人先生、监事兼蓝宝石事业部负责人郭跃波先生、磁性材料事业部总经理顾祖兴先生等

参加人员：12名机构投资者

主持人：董事会秘书郑晓彬先生

第一项议程：主持人向投资者介绍出席会议的公司领导

第二项议程：董事会秘书介绍了公司概况及产业定位、2016年度的主要经营情况及利润构成等。

第三项议程：面对面进行交流，主要内容如下：

1、对一季度利润构成作一个说明，主要是来自哪几个板块？

答：公司2017年第一季度实现净利润5411.9万元，主要为：磁性材料及蓝宝石晶体材料、天通吉成专用装备、天通精电电子部品。今年一季度的利润与去年相比，主要来自主营业务利润。

2、今年一季度磁性材料与去年相比增长比较多，主要原因是什么？

答：（1）去年一季度受春节因素影响燃料波动影响较大，今年对相关工作做了提前准备，产能保持稳定增长，基本没受影响。（2）今年一季度与前几年相比，整个市场的需求量大概增长了8%-10%左右。更为重要的是，公司根据市场新的应用需求加大了新产品的开发力度产品结构有了大的调整，提升了产业整体盈利

能力。今年一季度与去年相比，从原材料价格来说，虽然去年略有增加，但因新产品需求增长整体毛利率反而上升。(3) 今年一季度与去年相比，产品在途存量下降比较明显。

3、磁性材料产品结构的具体调整？

答：一是云计算大数据：主要是服务器这一块的应用，服务器相关产品因对材料和加工工艺要求都比较高，部分小厂没有能力生产，因而产品毛利率较高，同时市场增量也比较明显，去年一季度基本没有，今年一季度销售逐步开始上升；二是汽车电子用的增量比较明显，这个业务每个月都会有，是可持续的，今年一季度市场需求增长较快；三是镍锌产品的整体订单也比较饱满。

4、给下游汽车电子做什么材料？

答：主要做感应类产品，无钥匙启动，包括新能源汽车、汽车充电等。我们做元器件和零部件厂商配套。

5、蓝宝石现在经营情况怎样？像 LED 这边，芯片厂都在扩产，对我们这边业绩上面有多大的影响？

答：今年一季度蓝宝石已实现扭亏为盈，业绩和 led 大趋势吻合。今年下游的芯片厂的老设备更新和新增设备，导致整体外延、芯片产能的增加，同时我们应该看到整个 LED 照明的市场份额还只有 30%，未来还有很大的市场空间，还有很长一段路要走。因此，今年对衬底需求的增长还是比较明显的。一季度公司在 LED 衬底业务的增长主要是通过以下两方面来实现：(1) 去年三季度制定了一个产能扩展计划，今年产能在不断爬坡过程中，今年的 5 月份扩产的设备将全部运行，预计二季度的产能有 40%以上的提升幅度；(2) 努力进行工艺改善，并通过管理提升降低成本。

6、现在的产能有多少？

答：折合成 tie 的话，一个月在 100 万左右。预计今年 5 月到 8 月，产能会有进一步提升。未来设备规划将根据市场需求、客户的扩展计划来确定。

7、tie 这个单位怎么换算？

答：1 个四寸片折成 4 个两寸片，一般以 2 寸片来算产能。

8、LED 的下游客户主要有哪些？

答：LED 的客户主要分两部分，（1）芯片厂商，主要有大陆客户和台湾一些客户。（2）衬底厂商，有些 LED 芯片客户自己也有衬底产能，公司就销售给他们衬底晶棒。

9、今年对于蓝宝石这边估计全年能够做到多大的利润？

答：今年一季度略比预期稍微差了一点，主要原因是当初一部分工艺的调整和改善时间比预期慢了一个月，但是在今年 5 月到 8 月份这段时间产能提升会非常快。在降低成本的同时，扩大公司的销售额。

10、晶体的价格今年有变化吗？往年是一年降多少？

答：今年一季度，4 寸晶体片象征性地上调了 2%，和行业平均差不多。

11、蓝宝石方面有做指纹识别吗？出货量大概有多少？

答：有。指纹识别和摄像头 cover 都在做，它们的工艺是差不多的。它的出货量跟手机一样，有淡季和旺季，项目进度和手机销售是否达到预期有关系。

折算成Φ8，去年每个月大概 300 万片。今年一季度和我们的预期时间上会有差异，预计 3 月份每个月达到 500 万左右，现在跟预期稍微有些差距。从终端客户的反应说，到 5 月份或者是 6 月份，这个项目才会进入真正的量产期。

12、现在用蓝宝石指纹识别的手机厂商有哪些？单个片大概多少价格？

答：2016 年已经开展的项目主要有国内前几大手机品牌商，以Φ7、Φ8 算，加上石英镀膜，大概在 3.5 元左右。

13、可不可以这样理解，蓝宝石下游主要有两块，一块是 LED，另一块是智能产品？这两块的占比各有多少？

答：其实主要是三块。第一块是 LED，第二块是手机，还有一块是传统手表应用。以 2016 年为例，LED 这块（包括给 LED 的晶棒）大概占 60-65%，消费类电子（用在指纹识别 cover）大概占 20-25%，传统手表 10%。预计 2017 年，LED 的占比会增长到 80%左右，其他两块随着新的应用会相应有所增长。

14、从现在的状况来看，今年蓝宝石的盈利水平同比去年是否会有比较高的提升？

答：今年一季度已实现扭亏为盈，应该会越来越好。随着产能的充分释放，产量提升，成本下降，提升盈利能力。

15、目前蓝宝石方面，国内自由竞争结构是否对公司越来越有利？

答：（1）之前公司的设备、投资都是围绕着 4 寸晶体片来做，在 2 寸晶体片时代，公司的设备、产能和 2 寸晶体片的生产不匹配，确实没什么优势，那时候也存在一些恶性竞争。现在衬底这块已经到 4 寸时代，市场上 70%-80%都是四寸的，今年会更高。从去年开始，公司的业绩就一直往上走。（2）先发优势，同行进入 4 寸晶体片比公司晚了半年到一年，而下游客户也有一个先入为主的观念，公司的衬底片和外延的匹配度会更好。（3）蓝宝石行业随着去行业洗牌调整，未来对存活下来的企业会有更好的机会，下游外延都在扩产，对上游原材料的供应非常关注。在现有设备基础上，通过工艺升级来提高产能，对盈利能力等提升会有很大帮助。

16、现在对部分募集资金项目作了变更，是怎样去考虑这件事情的？

答：当初募投是为苹果蓝宝石做准备，但是这个市场没有起来，故这笔募投资金一直放在专户里没有使用。我们主要应用在晶体材料产能扩充，在后道加工这块根据市场采取稳步推进，适合市场发展趋势确保投入效能。从目前手机盖板应用发展趋势来分析和自制设备的优势，未来需要的资金投入会更优化配置，如果短期硬要把资金投入在蓝宝石盖板这个项目上，不会有太好的效益。为了提高资金使用效率，对投资者负责，今年变更了一部分募投，一个是放到压电晶体材料上。未来在 5G、IOT 物联网对射频声表滤波器需求量会非常大，目前国内从材

料到器件，国内企业基本上都没有形成规模及掌握核心技术，主要在日本、美国和欧洲企业手里，我们期望能打破国外垄断。另一块更改的募投在无线充电这一块，今年 iPhone8 已经基本确定用无线充电，无线充电从移动智能终端到车载，在很多应用领域，可以说是大的趋势。另外我们的材料已经进入 A 公司的智能手表，接下去备战进入 A 手机无线充电。

公司从 2016 年开始正式做 LT、LN 两种压电晶体。现在公司主要的基础开发已经完成了，前道长晶目前也有具备规模，已经能够全部正常生产，产品的品质也得到了国内用户的认证。从目前国外客户反馈回来的评价上看，材料特性稳定，包括公司后道的晶元加工。前道长晶这块的投资主要涉及到单晶炉，这也是公司内部的一个配套，这样也有助于后序工艺的改进和设备的优化。材料工艺和设备技术这两样相互配合，对于后序成本降低、产品效率和质量提升有很大的帮助。从整个工序上来讲，后道的晶元加工和半导体硅片的加工流程是类似的，公司晶元加工依照半导体加工设备的水平引进，以进口加工设备为主。目前主要的生产设备都已经到位，小批量的样品加工和一些小批量的订单也在正常生产。在今年 6 月份之前，整条产线调试完成，争取在今年年底之前，做到每个月 3-5 万片。

17、压电晶体这个产品已经很成熟了，包括手机里面都在用，作为一个新进入者，怎么去打开这个市场？

答：国内之前有一些小厂在做，基本上围绕二、三线的应用，比方说基站声表。真正在品牌手机上面用到的滤波器对晶片的技术指标要求很高，之前主要是日本的几家大厂垄断了这个行业，现在国内晶体生长技术跟日本的差距不大，基本上能达到这个要求。在后道晶元加工这块，由于国产设备的限制，很难做到高平坦度、高精度、一致性很好、批量生产的产品。国内其他一些小厂还不具备大规模的投资，也不具备关键技术，公司通过自主研发的技术，从目前客户小批量的反馈来看，技术水平完全符合。

18、今年年底压电晶片能形成多少产能？对应的产值是多少？

答：计划到年底，每个月形成 3-5 万片的产能，平均 200 元一片。

19、去年下半年贡献的利润比较少，公司长期都这样吗？还是去年有特殊情况造成这么一个现象？非经常性损益以政府补助为主，这一块能持续吗？

答：不是常态，是特殊情况。主要是公司蓝宝石还没形成规模优势并且亏损，同时投入固定资产大幅增加带来折旧成本增加，公司去年重组成都亚光，前期有关费用投入增加，去年压电晶体项目实施带来人工及试验费用成本大幅增加。去年政府补贴主要在银川，这一块会尽力争取，但更多是主营业务持续增长。

20、现在设备内部抵消大概有多少？下游主要是哪些？

答：去年装备产业实现销售 7 亿多，内部抵消大约在 2 亿左右。装备板块比较多，晶体设备主要是蓝宝石、压电晶体内配，光伏设备外销，显示设备主要有京东方等客户。

21、现在有没有为供应链厂商去做一些设备？半导体硅片方面。

答：我们主要发展目标是供应集成电路制造设备，因为很多技术是相通的。

22、去年磁性材料的上游原材料上涨很快，但是同时这一块业务的毛利率有几个百分点的提升，这是为什么？现在原材料的价格稳定了吗？

答：去年原材料价格上升只有一个多月，毛利率上升主要有以下几个原因：（1）从去年开始，产品结构转型；（2）内部改善，效率提升；（3）产品结构上做充分调整。同时加强了六安工厂的协同创新，充分发挥了产品专注制成，同时整个管理成本节约制造上更流畅，效率也提升了。今年 1 月份，原材料的价格涨得较高，现在已回调下来，相对较稳定了。

第四项议程：参观装备产业基地