

证券代码：688055

证券简称：龙腾光电

## 昆山龙腾光电股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位及人员	海通证券、新时代证券、国元证券、上海证券、中信证券、中泰证券、财通证券、前海鸿富、泊林基金、浩曠投资、浙企财富、众钰投资、长安信托、北吉星（杭州）、上海锦臻资产、元绍投资、苓茏投资、利多星智投、御升资产 （以上排名不分先后）	
时间	2021年9月24日	
地点	公司会议室	
公司接待人员	蔡志承 董事副总经理、董事会秘书 钟德镇 副总经理、平板显示研究院院长 王 涛 财务总监 林世宏 生产制造中心总经理 殷 琦 总经办暨行管中心副总经理、董事会秘书办公室主任 陈宏龙 行销业务中心副总监	
投资者关系活动主要内容介绍	<b>第一部分 公司概况</b> 公司成立于2005年7月12日，江苏省首家国资控股科创板上市公司，是全球中小尺寸显示面板的主要供应商，主要从事薄膜晶体管液晶显示面板的研发、生产与销售，产品主要应用于笔	

记本电脑、手机、车载显示、工控显示、智慧互联等显示终端。公司坚持差异化、高值化竞争策略，自主研发了隐私防窥显示、金属网格 On-cell 触控、人眼保护等行业先进技术，提升产品附加值，形成差异化竞争优势。2021 年上半年公司实现营业收入 29.83 亿元，同比增长 65.78%；净利润 50,015.43 万元，同比增长 976.37%；扣非后净利润 4.95 亿元，同比大幅增长 1,238.54%，营业收入、净利润均取得了稳健增长。

## **第二部分 交流的主要问题及答复**

### **问题 1：请介绍公司的差异化竞争策略。**

**答复：**公司深耕中小尺寸显示领域，注重于寻求差异化竞争优势。（1）市场布局：聚焦布局以笔记本电脑、手机为代表的消费显示市场及以车载、工控等为代表的专业显示市场，满足客户对高阶化、多元化、客制化产品需求；（2）技术创新：通过自主研发创新，实施隐私防窥显示、金属网格 On-cell 触控、人眼保护、负性 IPS 液晶面板、In-cell 触控等多项核心技术创新升级，不断推出分区防窥、防窥护眼等高附加价值产品，并将其延伸应用于智能手机、车载、医疗、财经应用等多个显示应用领域；通过对外合作，加速推进金属氧化物、Mini LED 的技术开发与应用；（3）产品结构：运营管理经验丰富，生产效率高，持续优化产品结构，持续加大高阶产品布局。

### **问题 2：Mini LED 项目的进展情况？**

**答复：**公司紧抓 Mini LED 市场发展机遇，积极研发布局，已成功推出 Mini LED 车载屏、笔记本电脑屏等多款样品，目前持续调试优化，相关技术也逐渐推广运用于电竞显示器等产品，并已与全球知名半导体厂商达成战略合作，加速推进 Mini LED 的技术开发与量产应用。

### **问题 3：差异化、高值化的竞争策略势必会对整体产能造成一**

**定压力，公司是如何保障生产稳定、及时交付的？**

**答复：**为了更好的满足客户对客制化高阶产品的需求，公司持续加大高阶产品布局，在生产工艺上，高阶产品需要更为复杂的生产程序。一方面，公司凭借丰富的运营经验、高度智能化制造生产管理，实现产品快速切换，降低人工成本；另一方面，公司持续进行生产制程的改进升级，通过对关键瓶颈工艺进行技改或扩建，保证整体产能的稳定及产线的先进性。凭借高效的生产能力、灵活的产品配置能力以及持续的制程升级改造，公司及时生产交付，满足多元化的市场需求。

**问题 4：公司如何看待市场客户需求状况，未来产品侧重如何？**

**答复：**显示面板经历了高景气周期后，出现了一些结构性波动，主要体现在 TV 领域。长期来看，市场供需趋于稳定，公司差异化、高附加值中小尺寸产品具有竞争优势，市场需求有望持续强劲。

根据市调机构资讯，预计未来笔电市场需求仍将维持高档，消费性笔电面板需求将逐渐放缓，商务笔电面板需求维持成长，有助于公司差异化笔电面板需求增加。车载显示方面，随着新能源汽车发展迅速以及未来智慧座舱的普及，车载客户对于产品的可靠性、稳定性的要求越来越高，车载显示面板市场规模也将不断扩大，推动车载显示呈现多元化、大屏化、多屏化、触控一体化、个性化等发展趋势，符合公司差异化、客制化的竞争策略。未来公司也将在笔电、车载面板领域持续深耕布局，寻求进一步发展机会，充分发挥在中小显示领域积累的经验，持续提升市场份额。

**问题 5：今年上游成本对于公司盈利能力的影响，如何保障原**

### **材料稳定供应？**

**答复：**一年多以来，行业内受到驱动芯片等原材料供应短缺影响。得益于公司管理层提前预测、积极布局及良好的供应商关系，公司不断推进供应链的安全性、本地化、多元化采购，在本土化采购方面，率先实现本土化原材料的量产应用，本土化率超过 70%以上；同时公司加强采购成本管控，上半年整体原材料成本对公司影响较小，供应链安全可控。后续，公司将持续关注市场材料供应情况，及时研判与应对，与供应商建立长期稳定的合作关系，强化供应链韧性。

### **问题 6：公司上半年研发投入 1.2 亿，但研发费用占比有下降，主要原因是什么？**

**答复：**2021 年上半年公司营业收入同比增长 65.78%，同时公司产品供不应求，客户订单紧急，品牌客户要求公司全力满足其订单需求，公司优先安排量产产品生产，满足品牌客户需求，根据产能调配适当减少或延后实验产品投入，故上半年研发投入总额占营业收入比例同比减少 4 个百分点。

### **问题 7：公司获利持续向好，资产负债率较低，产能紧张，也有新产能扩充规划，未来在资金筹措上有哪些准备？**

**答复：**2021 年上半年，公司盈利状况良好，现金流量充足，资产负债率为 29.23%，处于行业较低水平，资产总体质量较高。为保证募投项目的实施、产品制程升级、智能化改造推进等事项的资金需求，结合公司经营及融资环境状况，公司研究制定多种渠道的资金规划，以实现资金的合理安排，提高资金使用效率，降低资金成本，打造安全、稳定的资金链条。

### **问题 8：公司产能处于满产状态，有投建新产线的计划吗？**

	<p><b>答复：</b>2015 年以来，公司产能一直处于紧张状态，根据市场需求状况及实际产能状况，公司一直在做产线的技改升级及部分关键环节的产能扩充；为满足客户增量需求，公司将规划扩充新产能，持续评估各种合作的可能性，寻找合适的投资合作机会，具体情况将根据法规要求履行信息披露义务。</p> <p><b>问题 9：公司如何保持防窥技术的行业先进？</b></p> <p><b>答复：</b>公司率先研发并实现隐私防窥技术的量产应用，在高端商务防窥笔记本电脑全球市场占有率 90% 以上。公司重视技术创新及技术成果的知识产权保护，建立了完善的知识产权管理制度和体系，2019 年度入选国家知识产权示范企业，截至 2021 年 6 月 30 日，公司累计获得授权专利数量 2,375 件。此外，公司建立了一套健全的研发管理制度，加强人才队伍建设，保持创新动力，通过持续创新升级，公司不断研发推出四向防窥、分区防窥、防窥护眼等具有高附加价值的新产品，将其延伸应用于智能手机、车载、医疗、财经应用等多个显示应用领域。凭借在该技术上的丰富经验积累，公司将在防窥技术上不断寻求新的突破，持续为客户提供更高价值的产品。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 9 月 24 日</p>