

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：20180313

投资者关系活动 类别	<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
参与单位名称及 人员姓名	中金电子：丁宁 中泰证券：胡杨 万联证券：胡慧 华创证券：李慧颖 UG INVESTMENT ADVISERS LTD：杨师铭
时间	2018 年 03 月 13 日 14:00-15:00
地点	天马大厦 7 楼会议室
上市公司接待人员 姓名	胡茜、陈丹
投资者关系活动、 主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>1、请介绍公司厦门天马 LTPS 产线目前的情况。</b></p> <p><b>答：</b>公司经营管理的厦门天马拥有国内第一条 LTPS 产线（第 5.5 代），已于 2015 年下半年开始率先实现并保持满产满销，良率达到行业领先水平，并支持多家国内外移动智能终端品牌客户实现产品首发；其第 6 代 LTPS 产线已于 2016 年在中国大陆率先点亮并量产交付，于 2017 年 7 月全面达产转固，已实现满产满销。</p> <p>目前，厦门天马的主打产品为 FHD, In-Cell 集成触控技术的量产化应用占比在国内处于领先地位。此外，厦门天马的 LTPS 产品已基本覆盖全球品牌客户，良率达到行业领先水准，并在技术、工艺、运营、管理、人才和客户等方面积累了丰富经验和先发优势。</p>

**2、请介绍上海有机发光AMOLED产线的情况。**

**答：**依托上海天马在国内第一条第 4.5 代 AMOLED 中试线的技术积累和经验,天马有机发光于 2013 年底投资建设了一条第 5.5 代 AMOLED 量产线,该产线已于 2016 年向移动智能终端品牌大客户量产出货,HD、FHD 产品均已量产。此外,天马有机发光正在投资建设第 5.5 代 AMOLED 量产线之扩产线,该扩产线尚处于调试阶段。

**3、请问公司在消费品市场、专业显示市场及新兴市场的未来布局展望?**

**答：**在消费品市场,公司紧跟行业主流客户,客户结构持续优化,中高端市场份额持续增长,已成为全球主流移动智能终端厂商的战略合作伙伴;在专业显示市场,公司已建立起比较优势和竞争壁垒,重点关注车载市场的快速成长,巩固工控、医疗、航空、航海等领域的领先优势,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;在新兴市场,公司重点关注智能家居、智能穿戴、AR/VR、无人机、充电桩等领域,主动识别及开发新市场,并做到行业领先。

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型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。

**4、随着LTPS产能逐渐释放,公司是否存在产能过剩?**

**答：**在消费品类市场,智能手机仍是最大的消费市场且市场容量继

续保持增长。移动智能终端厂商为了在激烈的竞争中脱颖而出，对显示面板的高分辨率、大尺寸、触控一体化、柔性显示等能力提出了更高的要求。越来越多的终端客户新品将采用AMOLED面板，带动AMOLED面板需求提升，国内外面板业者积极投建OLED产线，希望抢占市场先机。但同时，AMOLED技术的发展带来了诸多技术挑战，此外高端新产线从投建到稳定量产需要一定的时间，加上应用a-Si技术的中低端智能手机逐步向以应用LTPS技术的中高端智能手机转换，在未来一段时间内，LTPS在中高端显示产品中仍占有非常重要的地位。此外，AMOLED与LTPS之间不是简单的替代关系，在中小尺寸显示领域，LTPS是主流的AMOLED背板驱动技术。公司认为，成熟掌握LTPS才能更好的为AMOLED提供支撑。目前，客户对公司高端显示产品需求强烈，厦门第5.5代、第6代LTPS产线已先后实现了满产满销。公司会持续强化自身优势，积极把握市场机会，让自身做得更好。

**5、公司2017年实现营业收入140亿元，请问专显类产品的销售占比情况如何？**

**答：**公司持续加大a-Si产线对专业显示业务的支持力度，专显业务销售收入将不断提升。

**6、请问公司消费类产品、专业显示类产品，是否都以模组出货？**

**答：**公司产品已基本全模组化出货给终端客户，向客户提供一体化显示解决方案。

**7、公司2017年报中显示销售量与生产量均较去年同期有所减少，但全年营业收入却达到140亿元，同比增长30%，请问是什么原因？**

**答：**中小尺寸产品以客制化居多，客户具体要求、产品尺寸、应用领域等不同，价格差异较大，因此销量、生产量与销售额变动不呈线性关系。公司客户结构及产品结构持续优化，产品持续往高附加值、差异化转型。

**8、请问武汉天马第6代产线刚性屏与柔性屏目前进展如何？**

**答：**武汉天马第6代产线兼具生产刚性屏和柔性屏的能力。公司正在积极推进武汉天马第6代LTPS AMOLED产线量产，现正处于产能和良率提升阶段，预计年中向品牌客户量产出货。

**9、请问公司在全面屏方面目前的进展情况如何？**

**答：**2017年为全面屏元年，全面屏在智能手机市场需求高涨。公司积极把握全面屏这一市场大趋势，迅速做出战略决策，制定新的产品策略，实现了快速垂直起量，通过在核心技术上的不断创新，突破行业瓶颈，与合作伙伴通力合作，积极支持了行业主流品牌厂商的首发和旗舰全面屏机型多家终端客户关键系列产品的发布和出货。

据群智咨询发布的数据，公司2017年LCD全面屏出货量居全球第一。全面屏在智能手机的应用越来越明显，产品占比将不断提高，公司会不断优化升级全面屏产品，持续积极支持客户需求。目前市场和客户对公司全面屏产品需求强烈，与客户的相关项目顺利推进中。

**10、请问公司产能利用率情况？**

**答：**目前市场和客户对公司产品需求强烈，公司接到客户订单增量需求较多。除在建及爬坡阶段的产线外，公司其余各产线基本处于满产满销的状态。

**11、请问公司政府补助确认情况？**

**答：**公司按照《企业会计准则第16号—政府补助》的规定，并结合公司会计政策，与收益相关的政府补助，部分直接计入当期损益或冲减相关成本；部分确认为递延收益，并在确认相关成本费用的期间，计入当期损益或冲减相关成本。此外，将与资产相关的政府补助确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内摊销。

新型显示是战略性、前沿性产业，具有广阔的市场潜力和发展空间。

国务院发布《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》（国发〔2016〕67号）明确将新型显示产业列入国家重点发展的领域，国家和地方政府将持续大力给予支持。

### **12、请介绍金立事项的进展情况。**

**答：**公司已披露《关于2017年度计提资产减值损失的公告》：新增单项金额重大且单独计提减值的应收账款情况，公司与东莞金卓通信科技有限公司（以下简称“金卓公司”）、东莞市金铭电子有限公司（以下简称“金铭公司”）购销关系存续期间，公司按约完成送货义务。2017年11月至12月，金卓公司、金铭公司发生延迟履行付款义务的事实。深圳市金立通信设备有限公司（金卓公司、金铭公司的母公司，简称“金立通信”）为金卓公司、金铭公司应付公司的货款提供连带责任保证及资产抵押，金卓公司及金铭公司法人代表刘立荣为金卓公司、金铭公司应付公司的货款提供连带责任保证。同时，公司向法院申请采取财产保全措施，查封了上述公司的土地及房产。

2018年1月至2月，公司向广东省深圳市中级人民法院提起诉讼，要求金卓公司、金铭公司、金立通信、刘立荣清偿拖欠公司的全部货款并依法承担诉讼费、律师费等全部费用。上述案件已经广东省深圳市中级人民法院受理，目前，上述案件尚未判决。

目前，公司生产经营情况一切正常。客户对公司产品认可度高，公司持续保持向好发展。随着公司重组完成，规模优势、技术领先优势将显著增强，整合绩效和协同效应将不断提升，综合竞争力及抗风险能力也将得到快速增强。

### **13、请问公司是否有从国内采购原材料及设备？**

**答：**公司坚持采购高品质的原材料及设备，从而有力保证后续产成品的品质。随着显示产业链不断发展，国产关键原材料、设备品质和能力的不断提高，国产化率会逐步提升。

	<p><b>14、请介绍公司在车载方面的情况。</b></p> <p><b>答：</b>车载业务是公司重点开拓的业务领域，公司产品应用于车载领域已有十几年的历史，主要通过仪表总成商供货，应用于全球部分著名汽车厂商及自主品牌汽车厂商。</p> <p>随着行车安全、车载娱乐、导航对显示屏需求的增加，以及新能源汽车的快速兴起，车载市场对显示屏的需求快速提升。同时，自动驾驶及新能源汽车等新兴应用领域刺激车内显示屏向彩色化、多屏化、触控一体化等方向发展，中高端市场成长迅速。公司认为车载业务有巨大的成长空间，将持续加大资源投入力度，不断提升车载市场占比。公司的目标是，2020年，实现车载市场占有率全球第一。</p> <p><b>15、请简述公司的客户情况。</b></p> <p><b>答：</b>在消费类显示市场，公司现已基本实现全球主流客户全覆盖，并成为诸多客户的核心供应商；在专业显示市场，大部分都是世界500强行业客户及其他知名品牌专业客户。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，建立了长期的良好合作关系。</p> <p><b>16、公司募集配套资金的进展情况</b></p> <p><b>答：</b>目前，公司正积极推进募集配套资金的前期准备工作，将在证监会核准文件有效期内按相关规则规定择机进行非公开发行股票募集配套资金。相关进展请见公司于指定信息披露媒体披露的相关公告。</p> <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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年03月13日