

证券代码：002387

证券简称：维信诺

维信诺科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	东兴证券，宝弘景资产，长城国瑞资管，东吴证券资管，复星高科，广发基金，国寿安保基金，合众易晟，华诺投资，弘毅远方基金，金恒宇投资，民生证券，启贤资产，琛晟资产，野村东方资管，远方资本，中信建投，中银基金，朱雀资本
时间	2023年3月16日-2023年3月17日
地点	江苏昆山维信诺第5.5代 AMOLED 产线
上市公司接待人员	郑鹏远 投资者关系总监 陈志坚 投资者关系经理
形式	现场参观交流
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司及行业概况介绍</p> <p>公司主营业务聚焦 AMOLED 显示领域。2022 年三季度以来，公司产能加速释放，稼动率水平持续位居行业前列。2022 年，公司预计实现的营业收入 73 到 76 亿元，其中 OLED 产品收入预计 66.2 至 69.2 亿元。整体来看，公司 2022 年保持了收入的稳定快速增长，在客户合作方面也实现了一定的突破。</p> <p>智能手机领域，随着国产屏幕的质量越来越受到市场肯定，越来越多的品牌使用国产屏幕。公司在聚焦头部客户、维护好原有关系的同时，积极把握市场机遇，做好产业布局，扩大原客户的市场份额并拓展新的客户。得益于下游客户出货量增长、公司供货份额提升和新客户拓展，公司 2022 年的出货量也有显著提升。CINNO 数据显示，2022 年，公司 AMOLED 智能手机面板出货量位居全球前四，其中部分季度出货量位居全球第三。</p>

在中尺寸应用方面,OLED 在 IT 和车载领域的市场渗透率不断提升,公司发挥面板厂商的技术和产业化优势,深化与 IT 厂商和新能源车企的合作。公司发布了应用于笔记本电脑的柔性 AMOLED 屏下摄像解决方案,并储备了相关超薄、低功耗、长寿命以及氧化物 TFT 驱动背板技术,目前与终端客户在 IT 产品已经有一些合作的项目正在积极推进。

长期来看,OLED 在智能手机、智能穿戴领域占比提升的趋势没有改变,向平板、笔电等中尺寸领域的拓展也没有改变,有很大增量空间。

二、现场互动交流

1、目前公司的主要客户都有哪些? 2023 年增量空间?

答: 2022 年公司积极扩大市场份额、做好市场卡位,目前与头部智能手机和智能穿戴品牌荣耀、小米、OPPO、vivo、Fitbit 等均保持紧密合作,是荣耀的核心供应商。2022 年,公司的主要客户都体现了较强的竞争力。下半年开始,公司产能加速释放,稼动率水平持续位居行业前列,市场份额持续提升。随着终端厂商对国产屏幕的认可度不断提高,国产屏幕的市场份额有望持续提高。2023 年,公司将把握市场机遇,进一步提升公司核心品牌客户的供货份额;同时积极扩大其他头部品牌客户的合作领域。具体情况还请参考终端品牌发布的情况。

2、2022 年公司产线的运营情况?

答: 2022 年,公司积极通过闭环管理保障员工安全和产线的连续稳定生产。公司控股的昆山第 5.5 代线持续优化产品结构,批量交付一线品牌客户,增加高附加值产品供货,并将通过提升运营效率以提高产线产能;固安第 6 代柔性 AMOLED 生产线产能持续释放,稼动率快速爬升至较高水平;公司参股的合肥第 6 代柔性 AMOLED 生产线量产搭载低功耗动态刷新率技术和折叠等新技术的产品,稼动率持续提升。

3、目前公司整体的稼动情况?

答：终端厂商的新机大都在下半年发布，行业具有一定的季节性。根据第三方机构报告，2022年第四季度，公司整体稼动率高于行业平均水平12个百分点，达到72%。其中昆山线和固安线的稼动率在90%以上。

4、2022年国内和全球智能手机出货量波动，公司是否受到影响？

答：受外部经济环境复杂变化的影响，智能手机销售有所调整，根据公司同主要客户的供货情况，和下半年稼动率提升情况，AMOLED上涨趋势没有变化。一方面是公司合作的客户范围的拓展，以及主要客户的供货份额仍在上升。另一方面是客户终端产品更多采用AMOLED占比提升，整体国产替代也在增强。随着AMOLED面板国产替代、柔性和折叠市场的增长，公司的市场份额有望继续提升。

5、OLED产品在车载方面有哪些应用？

答：近年来，新能源汽车市场渗透率不断提升，除了中控屏外，仪表盘、副驾驶及后排娱乐屏、以及新兴的HUD和电子后视镜对屏幕的需求不断提升。与传统的LCD屏相比，OLED显示效果更好，亮度更高，通过叠层技术正在不断提升产品寿命和可靠性，结合OLED柔性特性，可以整体重构车内设计语言。OLED屏幕从高端品牌，逐渐向中高端品牌渗透，市场份额不断提升。公司与一汽集团签订战略合作协议，共建联合创新实验室，共同打造中国领先、国际领先的智能座舱与先进显示的创新平台，在车载显示领域推出多尺寸、多形态、集成触控等系列产品，将更多、更先进的AMOLED的车载新型显示技术在一汽红旗品牌实现应用。未来公司还将加大力度研发车载显示技术，持续探索车载显示产业链更多创新合作的可能性。

6、2022年公司亏损，将采取哪些措施来进一步提升毛利水平？

答：2022年，公司亏损，主要是受到固安6代线转固后的折旧计提增加，产线尚未满产所带来的影响。未来毛利提升将来自于规模效益、产业协同，一是良率、稼动率的进一步提升，特别是能实现相对持续的高稼动率，产线的规模优势会显现，各项成本、费用会得到更加合理、有效的分摊；二是持续构建产业生态，加强技术协同。公司依托扎实的技术积累，提供产品验证平台，积极推动上游供应链的国产化、本土化导入，实现降本增效。

7、公司的重大资产重组，目前到什么进度了？

答：2023年1月3日，公司发布了重大资产重组预案，本次交易，主要是收购合作方在合肥维信诺40.91%股权，交易完成后，维信诺将持有合肥维信诺59.09%股权，合肥维信诺将成为上市公司控股子公司。合肥维信诺建设的第6代全柔生产线，是目前全球领先的中小尺寸平板显示产线，主要产品为柔性可折叠手机用中小尺寸面板等，具备折叠、卷曲、屏下摄像、高刷新率、低功耗显示刷新率方案等高端产品技术，是面向未来新型显示应用布局的具备全产能高端技术对应能力的生产线，产品体系更加成熟和多元化。上市公司通过本次重组收购标的公司的控制权，将有利于扩充折叠柔性屏、低功耗显示刷新率方案等高端技术储备，上市公司的产品线和产品种类布局进一步扩充，高端产品供货能力进一步增强，与公司现有产品形成互补，有助于满足品牌客户的需求，保证公司产品结构能够紧跟市场发展趋势，提升公司产品核心竞争力。目前尽职调查和财务审计等相关工作正在推进中。

8、公司是否有更高世代产能规划？

答：相比于其他显示技术，OLED显示效果好、反应速度快、能耗低、更轻薄、形态可变，具有较大的潜力。公司在中尺寸领域有充足的技术储备，并持续创新。近期中尺寸IT及车载市场OLED的渗透率正在持续提升，具有较大的拓展空

	间，行业内正在规划适合中尺寸市场需求的 8.6 代线。公司将关注产业动向，根据市场需求和公司发展规划，适时推进相关项目。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无