

证券代码：605218

证券简称：伟时电子

公告编号：2021-044

伟时电子股份有限公司

关于接待机构投资者调研的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、 调研情况

调研时间：2021 年 9 月 1 日

调研形式：现场接待

调研机构：国泰君安、光大保德信基金、建信养老金、招商基金

接待人：公司副董事长/总经理：山口胜先生、公司副总经理/董事会秘书：陈兴才先生、公司营业部部长：向琛先生、公司证券事务代表：曾光星先生

二、 调研主要内容

1、Mini-Led 背光显示模组目前的研发进展情况如何？产能情况如何？技术上与同行相比有何优势？

答：(1)目前，公司已完成 4 款 Mini-Led 展示样品、完成 7 款 Mini-Led 试产，并取得了国际知名车厂的定点订单。另外，目前正与多家客户讨论量产产品设计方案。

(2) 公司 Mini-Led 产品具备足够的产能。

(3) 从客户反馈及评价来看，公司技术占优势。集中体现在：客户要求制作提供相关展示品；部分产品取得重要客户定点订单；不断有客户上门询价。

2、车载背光显示模组的行业进入壁垒是什么？

答：车载背光显示模组的行业进入壁垒主要有：

(1)、客户认证及客户资源壁垒。背光显示模组是直接影响液晶显示器性能的关键组件，因此夏普、JDI 等行业知名液晶显示模组厂家非常重视供应商选择，再对供应商进行严格的考察和全面的认证，包括监厂认证、产品认证和过程认证，确保供应商的研发能力、生产设备、工艺流程、管理水平、产品质量等都能达到认证要求后，才会考虑与其建立长期的合作关系。

(2)、技术工艺和人才壁垒。背光显示模组行业生产工艺相对复杂，综合了光学设计、模切、五金冲压、精密模具制作、注塑成型、产品精密组装等多个工艺流程，每个环节的技术水平都会对背光显示模组产品的质量和性能产生直接影响，因此，本行业的生产技术和工艺需要经过大量的生产实践后才可掌握。此外，针对客户不同的产品需求，背光显示模组厂商需要积累深厚的设计和生产经验后才能实现对研发、设计和生产的快速响应，从而为客户提供满意的产品和服务。在车载显示领域，客户一般对使用寿命、信赖性、工作环境耐受度等产品性能具有更高要求。

(3)、规模和产业链壁垒。背光显示模组行业具有典型的规模效应，行业企业在生产规模达到一定程度后，固定成本将得到有效分摊，边际生产成本会逐步下降，规模效益逐步显现，从而在产品单位成本上占据优势。其次，企业生产规模越大，对原材料供应商的议价能力越强，其原材料品质和交期越能得到保证。下游液晶显示模组企业为了保证供应和品质稳定，同一类器件一般只会选择几家供应商持续供货，这要求供应商须具备一定的生产规模，以保证客户订单能按期完成。

(4)、资金壁垒。背光显示模组厂商的生产经营需要大量的资金支持，主要资金投入包括生产厂房建设、专业设备购置、技术研发、购买原材料和流动资金等。在固定资产投资方面，尤其在高端背光显示模组的研发和生产领域，无尘生产车间的建设、先进生产设备的资金投入巨大。

3、智能驾驶加速推进，很多做消费电子背光显示的企业开始关注并积极进入这部分蓝海市场，未来车载竞争也会加剧？我们的竞争格局也会变化，伟时电子作为汽车背光显示企业如何看待新的机遇与挑战？

答：很多做消费类电子的企业想转向车载行业，很多年前就试图进入车载行业，特别是最近几年转向欲望更加强烈，但目前来看市场上成功转型者并不多见。所以，车载行业还是有较高的进入壁垒。伟时电子 90 年代后期就开始做背光显示模组，2008 年开始进入车规显示行业，在技术研发方面、量产制造方面积累了丰富的经验，始终处在行业领先地位。公司产品内制化程度高，加上提前布局新型显示行业，智能驾驶加速推进对我们而言是个机遇。

4、请问与同行业其他企业相比，公司有哪些竞争优势？

答：公司的核心竞争优势是由公司技术研发实力、生产经验积累、快速响应能力、质量管理能力及一体化产业链等因素构成的整体优势。突出的研发实力、高内制化程度能快速响应客户的新产品研发需求、形成深厚的技术储备并不断优化生产工艺，丰富的生产经验、先进的生产工艺、不断一体化的产业链、完善的质量管理体系，保证公司可高质量、高良率、低成本、快速地完成产品生产并交付客户，提升了客户满意

度，建立起长期合作关系。产品口碑、技术优势、生产能力和响应速度优势，使得公司在原有客户的维系、新客户、新产品的开发等方面具备可持续性，因此公司得以不断优化产品结构、积累客户资源，形成良性循环。

5、公司原有客户以日本企业为主，中美贸易摩擦、新冠疫情的爆发导致公司销售额下滑，我们的客户结构是否也会有变化？新客户的拓展情况如何？新客户订单情况如何？

答：公司从2019年中美贸易战开始前就积极布局多元化客户群，2020年新冠疫情的爆发加速了公司客户多元化的布局进程。背光显示模组在2020年新增LGD、群创、阿尔派、信利国际等液晶显示器厂商的基础上，2021年新增了延锋伟世通、BHTC等汽车一级供应商并取得定点；触控装饰面板、显示组件方面在2020年新增长城诺博、马瑞利、大通、广安、温州长江、普瑞均胜等知名汽车零配件客户的基础上，2021年新增了深圳疆程等客户，并从上述新增客户中取得新业务。现有主力客户的新单方面也取得了一定成绩，以天马、JDI、LGD、夏普等为主，公司2021年已拿到21个新机种订单。

目前，全球前7大液晶显示面板厂商（约占全球市场份额的81.5-83.0%）中的5大厂商均为公司客户；友达的开发也进入关键阶段。接下来我们还会花时间争取成为BOE的合格供应商。

6、车载显示行业技术发展的趋势是什么？请介绍一下，公司目前主要的研发项目进展情况。

答：车载显示技术朝着大屏化、多屏化、窄边化、曲面屏、异形屏、透明屏的方向发展。目前，公司从事的主要研发项目情况如下表所示：

产品类别	项目名称	进展情况	主要技术内容、特点
背光显示模组	Mini-LED背光源开发	定点试产中	Mini-LED产品在车载显示领域的应用
	超大型车载背光源开发	定点试产中	实现30-48英寸大屏显示
	直下型背光源	试产中	实现高亮度，高均一性，部分点亮效果
触控装饰面板	一体式薄膜触控面板	下半年量产	提升产品质量及外形美观度
	智能表面	试产中	车内各内饰区域实现触控显示功能，更加智能人性化
显示组件	显示组件全贴合结构	量产中	优化显示组件生产工艺，提高良品率
	LCD后段加工	试产中	优化LCD后段加工流程，提高产品品质
	空中显示	开发中	显示画面空中悬浮，带来全新感官体验，而且手势无接触触控效果更加安全。

	3D全贴合	开发中	实现曲面全贴合，解决非平面不能全面贴合的难题。
--	-------	-----	-------------------------

7、从产品布局来看，我们是垂直供应链布局的，目前我们原材料自供比例如何？未来我们是否依然坚持丰富 LCD 背光的垂直供应链布局？

答：公司主要从事背光显示模组、液晶显示模组、触控装饰面板、显示组件等产品研发、生产、销售，公司产品主要应用于中高端汽车、手机、平板电脑、数码相机、小型游戏机、工控显示、智能家居、VR 等领域。此外，公司还研发、生产、销售触摸屏、橡胶件、五金件等产品。公司深耕背光显示模组领域，通过持续不断的技术创新、不断加深的一体化生产能力，持续打造技术领先、质量过硬、服务周全的优质产品，已成为全球车载背光显示模组领域领先企业之一。

伟时电子高内制化程度（产品设计开发、各类模具设计开发制作、注塑成型、光学成型、冲压、SMT、组立。OCA/OCR 全贴合<含 3D 贴合>、FOG、COG 液晶后段工程等）为进一步提升对客户需求响应的速度，保证产品交期，确保产品质量，保持自有关键技术领先，提高产品竞争力奠定了坚实的基础。

公司在做好自身主业的同时，也不排除其他可能的发展机会。

8、造车新势力的崛起对于我们供应链有什么影响，对于伟时电子提供了哪些机遇？

答：造车新势力的崛起对伟时电子而言是一个加分项。首先，产品需求方面。增加对车载显示产品的需求；其次，对汽车显示技术也有一个推进作用，加快新型显示技术（大屏化、多屏化、窄边化、曲面屏、异形屏、透明屏等技术）在造车新势力及传统车企中的快速推广。将大大加快公司直下型背光技术产品、Mini-Led 背光技术产品在车载显示当中的场景应用。

9、汽车触控装饰面板作为新业务增速较快，这块目前的市场的竞争格局如何？

答：汽车触控装饰面板产品是公司从 2015 年开始研发并于 2019 年下半年开始量产的新产品。该新产品的量产，一方面丰富了公司产品系列，另一方面与现有产品协同度较高。汽车触控装饰板可与液晶面板、背光显示模组等产品集成为车载显示组件，为公司创造新的利润增长点。

未来，触控装饰面板技术进一步向智能表面拓展，具备语音识别、手势识别、生物识别等交互方式的导入，将成为车载智能座舱标准配置。

行业内主要公司运用于白色家电居多，且相关要求低于车规，相对比较分散，暂未出现强有力的竞争对手。相对于行业内的厂家，伟时电子在汽车触控装饰面板行业

有如下两个优势：首先，伟时电子有车规产品开发和生产经验沉淀；其次，伟时电子具有丰富的显示技术储备。

10、在新兴消费电子领域，VR/AR 等市场中公司都有哪些布局与储备？

答：公司非常重视 VR 产品的研发，现有双联屏产品取得很好的销售业绩。2020 年度，公司 VR 双联屏背光显示模组产品从无到有，实现销售收入 10,624.00 万元，占公司销售收入 9.64%。2021 年上半年，公司 VR 背光显示模组产品，实现销售收入 4,652.78 万元，占公司销售收入 7.88%。公司也取得了下一代 VR 产品定点订单，目前正处于试产阶段。同时，公司也在积极研发 Mini-led 与 VR 的配套产品。

特此公告。

伟时电子股份有限公司董事会

2021 年 9 月 3 日