

## 天马微电子股份有限公司

### 2021 年 1 月 18 日投资者关系活动记录表

编号：20210118

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	华西证券、招商基金
时间	2021 年 1 月 18 日 13:50-15:00
地点	天马大厦 7 楼会议室
上市公司接待人员 姓名	陈丹、吴晶晶
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2020年营收构成情况。</b></p> <p><b>答：</b>公司主营业务聚焦以智能手机、平板电脑、智能穿戴为代表的移动智能终端显示市场和以车载、医疗、POS、HMI等为代表的专业显示市场的整体布局，并持续开发IoT/新应用等，包括智能家居、AR/VR、无人机、充电桩以及机器人等新兴市场。从前三季度已披露数据看，公司实现营业收入约226.8亿元，其中，移动智能终端显示产品的营收约占总营收的7成，专业显示产品收入约占总营收的3成；车载产品收入占专业显示产品收入超过4成。</p> <p>2020年年度数据还未披露，预计各应用领域继续保持良好发展态势。</p>

## 2、请问截止目前公司订单情况如何？

答：公司生产多元化的定制产品。目前从公司一季度排单及上半年预测看，客户订单需求饱满，智能手机、车载等均供不应求。

## 3、请介绍公司主要客户情况。

答：公司拥有深厚的客户基础，在与核心客户深度合作过程中建立了高度的相互认同感。

公司是全球主流移动智能终端厂商的重要战略合作伙伴，在合作时长、合作深度、合作满意度等层面均持续领先。自成立以来伴随全球主流品牌厂商的成长而不断发展，同时是全球前十大手机品牌厂商的主流供应商，在主流品牌客户的供应商体系中占据重要地位，比如LCD全面屏领域公司一直都是行业领头羊，每一次全面屏方案设计的更新迭代和量产出货均走在行业前列，积极支持了行业主流品牌厂商LTPS产品的首发和旗舰全面屏机型的出货，并持续在客户端保持供应商质量行业领先。

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，车载主要客户中，欧美日系等客户约占75%，国内客户约占25%，车载产品主要通过仪表总成商（Tier1）供货，其中全球国际客户（Top24 Tier1）覆盖率达92%，获得Continental，Visteon，Bosch等全球知名汽车电子厂商的高度认可；中国自主品牌（Top10）覆盖率100%。

## 4、请介绍公司AMOLED产线进展及规划。

答：2019-2021年，公司AMOLED产品出货将呈逐年翻倍的态势。

上海天马有机发光G5.5（TM15）产线转型主要生产应用于智能可穿戴设备（如手表、手环等产品）、差异化产品等新兴领域产品为主。2021年，公司AMOLED穿戴类产品目标出货2000万片。

武汉天马G6（TM17）产能已规模释放，并已向手机品牌大客户

实现稳定批量交付，更多品牌客户柔性产品项目相继导入中，2021年公司柔性产能会大量释放，预计将出货2000万片。

天马显示科技G6（TM18）总投资480亿元，目前是中国体量最大的柔性AMOLED单体工厂，已于2020年5月18日全面开工，预计2021年上半年封顶，下半年开始设备搬入，目前进展非常顺利。该产线重点规划了自主研发的HTD（Hybrid TFT Display）技术、CFOT（偏光片取代技术）、屏下摄像头技术、屏下指纹技术、内嵌式触控技术等先进前沿技术，其中公司HTD技术预计2021年上半年开始进入量产性验证阶段。该项目建成后，将助力公司柔性AMOLED产能规模跻身全球前三。

随着公司AMOLED产能的规模释放，未来公司在AMOLED领域的竞争力将大幅提升。公司AMOLED中期目标是全球前三。

#### **5、请介绍公司2020年车载领域的发展情况。**

**答：**车载业务是公司转型和增长的关键业务领域，公司产品应用于车载领域已有二十几年的历史，目前主要通过仪表总成商（Tier1）供货，其中全球国际客户（Top24 Tier1）覆盖率达92%，获得Continental，Visteon，Bosch等全球知名汽车电子厂商的高度认可；中国自主品牌（Top10）覆盖率100%。

2020年突发疫情，公司破局而立，车载业务保持稳定向上：2020年前三季度公司车载显示累计出货量登顶全球第一，市占15.82%（数据来源：Omdia），第三季度单季市占16.8%，环比增长47.8%，同比增长4.9%。在2020年车载行业面临挑战的情况下，公司新赢得的客户项目的个数和金额高于同期，行业头部竞争优势明显。目前，公司一季度车载订单依然供不应求，二季度需求持续旺盛。

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，车载市场对车载产品提出新的要求，车载显示产品逐步向大屏化、高清化、多屏化、触控化和个性化等方向发

展，公司在相关领域均有布局和投入，比如会投入更多资源拓展大屏化产线配套能力、加大中大尺寸产品占比，提升复杂模组的出货力度、高附加值产品的出货比重以及充分发挥LTPS技术领域积累的经验，提升LTPS在车载领域的占比等。公司在新能源汽车上也表现亮眼，比如公司已经助力蔚来、小鹏、比亚迪、广汽新能源、荣威等新能源品牌客户主力量产车型的仪表、中控和双屏显示等产品，未来的发展增量值得期待。公司看好车载业务未来的成长空间，并将持续投入资源。

#### **6、请介绍公司LTPS产线规划。**

**答：**公司拥有两条LTPS产线（厦门天马5.5代线和6代线），其产品主要应用于智能手机、平板、笔电等移动智能终端显示领域。截止2020年三季度，公司LTPS智能手机出货量连续三年保持全球第一、LCD打孔屏出货量全球第一。目前，市场和客户对公司产品需求强烈，公司将持续提升自身核心竞争力，保持LTPS在智能手机领域的全球领先地位。

同时，公司还将依靠在LTPS领域积累的经验，加大LTPS对中尺寸平板和笔电、车载产品的渗透力度，不断丰富LTPS下游场景应用。关于中尺寸平板和笔电领域，公司已向行业主流品牌客户量产出货，并聚焦客户高规格产品需求持续优化解决方案（如全球领先的360Hz高刷新率、In-cell等产品），2021年公司在这块领域目标较2020年将大幅增长。

#### **7、目前大尺寸、中尺寸产品都在涨价，请问公司如何看待中小尺寸价格？**

**答：**中小尺寸显示市场多为客制化产品，除了供需会影响价格外，产品价格更多的是要综合每家公司的客户结构、产品策略、风险防御能力等因素细分来看，不同的需求方案价格也会有差异，关

关键在于如何快速满足不同客户及市场的需求。

目前行业景气度持续上行，中小尺寸显示领域产品也有涨价，但在不同细分领域、不同技术产品中价格波动幅度不同，公司通过多样化的显示技术解决方案不断快速构建、推升产品组合并不断优化成本，持续提升盈利能力。

**8、目前驱动IC等原材料是否有供货紧张的情形，如何去评价行业的供需？**

**答：**原材料供需是动态变化的过程，目前驱动IC相对偏紧是整个行业都面临的状况。

公司与全球数千家供应商建立了友好的合作关系，保持并寻求长期的深度协同，不断推进供应链的安全性、本地化、多元化采购。目前，公司产品的相关原材料供货保持良好状态。

**9、请介绍公司AMOLED产线折旧情况。**

**答：**依据《企业会计准则》和公司会计政策，公司各产线机器设备按10年计提折旧。

公司已量产的AMOLED产线有2条：天马有机发光G5.5（TM15）已转固；武汉天马G6（TM17）厂房已转固，产线尚未转固，公司会根据产线的实际运行状态确认转固时点。

**10、请介绍公司厦门AMOLED柔性产线的资金来源。**

**答：**公司积极把握AMOLED行业快速发展的机会，该项目总投资不超过480亿元人民币。其中，项目资本金270亿元，厦门市政府指定的出资方出资85%，共229.5亿元；厦门天马出资15%，共40.5亿元，剩余约210亿元由天马显示科技向银行申请贷款。

调研过程中，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。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 01 月 18 日