

## 天马微电子股份有限公司

### 2021 年 7 月 1 日投资者关系活动记录表

编号：20210701

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	JNK Securities Corp
时间	2021 年 7 月 1 日 09:00-10:00
地点	电话会议
上市公司接待人员 姓名	陈丹
投资者关系活动、 主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>1、公司生产经营是否有受到印度疫情的影响？请介绍公司各产线的产能利用率及最新订单情况。</b></p> <p><b>答：</b>公司各产线经营良好，目前疫情对公司几乎没有影响。除 AMOLED 产线尚在爬坡外，公司其他产线持续保持满产的状态。</p> <p>公司生产多元化的定制产品。目前，从公司 M+3 订单预测看，订单需求持续饱满，智能手机、车载等领域产品均供不应求。公司会持续强化供应链的韧性，确保关键资源匹配，不断提升高附加值产品出货比重，有信心争取更好的市场表现。</p> <p style="text-align: center;"><b>2、智能手机领域，客户的市场份额变化对公司有什么影响？</b></p> <p><b>答：</b>根据 Omdia 数据显示，2020 年，公司基本实现了行业主流品</p>

牌客户LTPS手机全覆盖，公司LTPS智能手机出货量连续三年保持全球第一，产品创新能力及速度处于行业前列，目前LTPS产线仍保持满产满销的良好运营状态，订单供不应求。同时，随着公司柔性AMOLED产能的规模释放，公司将在AMOLED智能机上有更好的表现。

在移动智能终端市场，公司已成为全球主流移动智能终端厂商的深度合作伙伴，客户资源雄厚，公司会持续深化与终端客户在现有领域、产品的合作，并不断跟进客户需求，积极支持客户在新领域的拓展。

### **3、请介绍公司LTPS业务情况及规划。**

**答：**目前，公司LTPS全面屏技术持续行业领先，手机主流产品开发从单孔全面屏到双盲孔全面屏，高刷新频率从90Hz到120Hz和144Hz，高附加值项目全面铺开，覆盖行业主流品牌客户。公司LTPS业务将在持续保持智能手机业务全球领先地位的同时，还将依托在LTPS领域积累的经验和丰富的客户资源，加大拓展中尺寸（包括笔记本电脑、平板电脑）及车载业务的力度。在中尺寸（包括笔记本电脑、平板电脑）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。

### **4、请介绍公司车载业务情况及规划。**

**答：**车载市场具有壁垒高、客户粘性高等特点，车载客户对产品质量的可靠性、稳定性、供应商的持续稳定的供货保证以及快速响应及支持能力要求极高，而这些都是公司长期以来积累起来的核心竞争优势。作为中国车载显示领域的领军企业，公司从90年代就积极布局车载显示市场，经过20多年的耕耘，公司凭借过硬的产品

质量、完善的技术支持和优质高效的客户服务，公司车载产品品质持续获得国内外各大厂商认可。目前，公司车载产品供应范围已涵盖中系、欧系、美系、日系、韩系等各大车厂，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%。

根据Omdia数据显示，2020年受疫情及全球汽车产销下滑影响，全球车载显示器市场经受严峻考验，但公司在逆境中实现突破：车载业务荣获市场整体（全球市场占有率16.2%）和仪表单项（占有率32.9%）双料冠军，实现销售收入增长及新Design Win项目数及金额均高于同期，行业头部竞争优势明显。同时，也能看到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。

车载业务是公司转型和增长的关键业务。公司将持续积极布局，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，提升复杂程度更高的模组的出货力度、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和客户资源优势，提升LTPS在车载领域的占比，不断拓展与客户合作的深度与广度，抢抓机遇，更进一步提升在车载显示领域的份额。

##### **5、请介绍公司AMOLED产线进展。**

**答：**目前，公司拥有3条AMOELD量产线：

1) TM15目前主要以智能可穿戴设备（如手表、手环等产品）、差异化产品等新兴领域产品为主，已向市场主流品牌客户稳定量产出货，是国内首家实现国际品牌大客户批量交付的AMOLED厂商，目前还承担公司AMOLED新产品和新技术试验及研发的职能；

2) TM17目前主要以智能手机产品为主，其柔性产品已向市场

主流品牌客户量产出货，更多品牌客户柔性产品项目相继导入中；

3) TM18已于2020年5月18日全面开工，目前已完成主厂房封顶，预计2021年下半年开始设备搬入，2022年开始产能释放，进展非常顺利。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。

#### **6、请介绍公司AMOLED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。在智能手机领域，AMOLED与LTPS TFT-LCD客户群体具有一定的共性，公司现有的客户资源能为AMOLED产线提供很好的支持，公司也在持续加强与现有国内外大客户的深度合作。同时，AMOLED也有不少个性化应用领域，比如智能穿戴，公司也有在与行业品牌客户推进深度合作加大渗透中，目前已量产出货。

#### **7、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等原材料供货紧张，请问公司的供应是否有保**

	<p>障？</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年07月01日