

## 天马微电子股份有限公司

### 2021 年 7 月 19 日投资者关系活动记录表

编号：20210719

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	天骏资产管理
时间	2021 年 7 月 19 日 15:00-16:00
地点	电话会议
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、请介绍公司今年上半年的经营情况，以及各类业务的营收情况。</b></p> <p><b>答：</b>2020年，公司实现营收292.33亿元，其中，以智能手机为代表的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>2021年7月8日公司披露了2021年半年度业绩预告，预计2021年上半年归母净利润11.6亿元-13.0亿元，同比增长55.83%–74.63%，经营质量和盈利能力持续向好。</p> <p>2021年上半年，行业景气度持续上行，公司保持产线满产满销，不断提升运营效率，优化产品结构，深化成本改善力度，有效提升了经营质量和盈利水平。同时，公司将依托在LTPS领域的领先优势，</p>

抢抓产品规格升级的机遇,持续加大开拓LTPS在中尺寸显示市场(平板、笔电)和车载显示市场的力度。

## 2、请介绍公司最新订单情况。

**答:** 目前,公司订单需求持续饱满,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。

## 3、请介绍公司AMOLED产线进展。

**答:** 目前,公司运营管理3条AMOELD量产线:

1) 上海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) 武汉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) 厦门TM18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。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。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。

## 4、请介绍公司LCD产线进展。

**答:** 目前,公司拥有从第2代至第6代TFT-LCD (含a-Si、LTPS) 产线共8条:

1) a-Si产线共6条（境内4条、境外2条），主要以专显（车载、高端医疗、工控等）和部分有竞争力的智能手机产品为主。目前，公司车载显示出货量自2020年二季度起持续保持全球第一，并在高端医疗、智能家居、VoIP等多个细分市场持续保持领先；

2) LTPS产线共2条，主要以移动智能终端（智能手机、平板电脑、高阶笔电等）产品为主，并加大在车载领域的渗透。该产线自起量后至今持续保持满产，良率、工艺技术、产品性能等均达全球领先水平，并支持多家国内移动终端品牌客户实现产品全球首发。目前，公司LTPS智能手机出货量自2017年四季度起持续保持全球第一。

此外，公司a-Si TFT-LCD产线建线较早，其中武汉天马G4.5（TM8）将于今年完成折旧，其他a-Si产线均已折旧完成（均不含后期设备改造的折旧）；厦门天马G5.5（TM10）、G6（TM16）两条LTPS产线折旧进行中。

#### **5、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。

**6、目前驱动IC等原材料供货紧张，请问公司的供应是否有保障？**

**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。

#### **7、智能手机领域，公司在客户的渗透是多少？**

**答：**根据Omdia数据显示，2020年，公司基本实现了行业主流品牌客户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。

#### **8、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

	<p>100%。</p> <p>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。</p> <p>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。</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19日