

天马微电子股份有限公司

2021 年 11 月 30 日投资者关系活动记录表

编号：20211130

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2021 深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日</u>
参与单位名称及人员姓名	参与 2021 深圳辖区“沟通传递价值，交流创造良好生态”上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2021 年 11 月 30 日 15:30-17:00
地点	全景·路演天下”网站（ http://rs.p5w.net/ ）或微信公众号：全景财经
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 陈冰峡
投资者关系活动、主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、贵公司在Micro LED技术方面是否应用在现有产品上了？未来如何布局，什么时候有信心实现量产？</p> <p>答：公司密切关注行业最新技术，不断加强前瞻性技术研究，已在Micro LED上有进行研发和布局。今年SID 2021线上展上，公司全方位展示了Mirco LED技术，包括可实现无限拼接的5.04 " Splicing极限窄边框Micro LED以及7.56 " 全球首款透明Micro LED和电子纸结合的创新技术应用等。Micro LED具有更高稳定性、更长寿命、透明显示、无限拼接等技术优势，适合于车载应用。针对Micro LED显示技术，公司已在柔性、高透明、拼接显示方面完成了技术开发，相关展品多次荣获各类国际奖项。客观来说，Micro LED技术</p>

成熟度以及商业化应用进程还需时间，公司会持续积极关注此项技术的发展。

2、公司智能穿戴产品的利润率多少？车载屏有没有直接供货车企，还是通过其他汽车零部件供应商供应车企？

答：2020 年公司整体毛利率 19.32%，同比增长 2.49 个百分点。2020 年，公司智能穿戴业务取得突破，目前已进入行业前三，成为穿戴市场主要品牌的主力供应商，未来仍将呈现持续增长趋势。

公司从 90 年代就积极布局，已在车载显示市场耕耘 20 多年，目前主要通过仪表总成商（Tier1）供货。公司产品已涵盖全球主流品牌的几百个车型量产经验。公司车载客户资源已涵盖了中系、欧系、美系、日系、韩系等各大车厂，全球国际客户（Top24 Tier1）覆盖率达 92%，中国自主品牌（Top10）覆盖率 100%，同时公司积极助力新能源客户的主力量产车型的显示解决方案需求。公司根据客户实际需求不断探索新的合作模式。

3、四季度公司业绩怎样？

答：目前，公司整体运营情况良好，公司会持续强化头部企业优势，依靠强韧的供应链管理、丰富的客户基础和深度的产业合作，不断确保关键资源匹配，力争持续在成熟业务（LTPS 智能手机、车载）上的领先，并加速在 LTPS 中尺寸显示市场（平板、笔电）、智能穿戴领域的开拓，积极推进 AMOLED 业务的发展。具体业绩请见公司后续定期报告。

4、有媒体报道贵公司有电子皮肤方面的业务，具体是哪些内容呢？

答：公司依托柔性 TFT 技术，在电子皮肤领域有进行研发和一定数量的专利布局，目前该技术尚处于向产业化转化阶段。

5、Omdia 认为 LTPS LCD 在智能手机显示面板因刚性 OLED 竞争中失去市场份额，六代线 LTPS LCD 工厂将被分配到生产平板电脑和车载面板。请问平板电脑和车载面板能否替代手机面板失去的市场份额，对此，公司怎么看？

答：中小尺寸应用领域非常广阔，不同的显示技术具有不同的显示性能，LTPS 面板和 AMOLED 面板二者在不同发展阶段、不同细分领域适合各自的应用方向，都能为用户带来好的产品体验。

目前，公司 LTPS 在保持在智能手机领先的同时，也依靠多年来在 LTPS 领域的深厚技术积累加速在中尺寸显示市场（平板、笔电）、车载等领域的开拓，抢抓产品规格升级的机遇，今年前三季度，公司 LTPS 平板、笔电、车载业务销售额和出货量同比均有明显增长。公司产线根据客户项目需求节奏灵活调整产品结构和布排。

6、介绍下公司全产业链的业务协同优势体现在哪些方面？

答：公司深耕中小尺寸显示行业，依靠强韧的供应链优势和雄厚的客户基础，快速响应，精准卡位，有力解决了经营中的各项挑战，于不确定中努力寻求机遇，很好地支持了客户的多元化的显示解决方案需求。目前公司在 LTPS 智能手机和车载、高端医疗、智能家居、VoIP 等显示领域的出货量均持续保持全球领先。

7、公司今后发展重点放在哪里？

答：公司在持续提升中小尺寸显示领域的竞争优势和市场地位的同时，也积极在其他新兴市场和细分领域发力布局。公司未来的发展重点是明确的：1) 移动智能终端 a-Si 业务保持稳定发展，LTPS 手机市占率保持全球第一，并保持产品、技术持续领先，LTPS 中尺寸业务快速增长，AMOLED 事业成功，中期目标全球前三，穿戴业务快速增长；2) 车载产品市占率保持全球第一，提高 LTPS 产品和

复杂模组销售额快速增长，提升产品附加值；3) 工业品业务持续深耕现有利基市场，提升差异化和高附加值产品占比，同时积极开拓新兴领域及市场，核心市场做到产品和技术领先，新兴市场抢占先机，保持目标市场份额全球前二。

8、请问公司对于 ESG 有相关布局和规划吗？

答：公司持续推动与利益相关方共赢发展，切实履行社会责任，注重公司在经济、环境、社会层面的绩效与均衡，密切关注利益相关方的心声，并积极回馈与改进，矢志成为备受社会尊重和员工热爱的全球显示领域领先企业。公司持续披露年度社会责任报告，欢迎关注。

9、请问公司在市值管理方面有什么举措吗？

答：感谢您关注公司的发展。近年来，公司在提升经营业绩、重组、再融资、强化投资者关系管理、对外宣传等方面多措并举，努力提升公司的价值管理。业绩是价值的基石，公司持续聚焦主业，并会一如既往踏实做好经营，持续提升综合竞争力，努力做强做优做大，为公司在资本市场的表现提供更加坚实的价值支撑，同时适时合理地运用市值管理工具，争取赢得资本市场对公司的长期认可和支持。

10、未来半年内，大股东有没有减持计划？

答：截止目前公司未收到持有公司 5%以上股东的减持通知。如相关股东有相关计划，公司将按规则要求履行披露义务。

11、目前公司高管的持股详细情况如何？

答：董监高的持股情况定期报告有披露，其中董事长彭旭辉持有 7800 股，总经理孙永茂持有 10700 股，副总经理成为持有 7700

股、王磊持有 7800 股、朱燕林持有 10000 股，职工代表监事刘伟持有 4800 股。

12、近期有无机构去公司调研？

答：公司一直有并将持续主动地多渠道（投资者专线 0755-86225886、0755-26094882、“互动易”平台、投资者信箱 sztmzq@tianma.cn、微信公众号 tianma-1983、实地调研、投资者开放日、机构策略会等）加深与投资者的交流。

13、请问公司在研发项目有哪些？

答：公司坚持创新驱动，持续加大研发投入，保持向前兼容的设计理念，通过技术创新实现产品领先；对现在行业关注度高的 HTD（Hybrid TFT Display）、CFOT（偏光片取代技术）、折叠、Micro LED 等前瞻性技术进行布局，并不断加大产品技术开发力度。公司依托湖北长江新型显示产业创新中心，开展前瞻性技术布局和量产性验证，系统性提升技术能力和量产前研发优化能力，并与多家高校和科研院所开展技术合作，打造“政产学研资”紧密合作的创新生态。

14、请问贵公司是否曾参与打造了全球首个裸眼 3D 生态圈？此全球首个裸眼 3D 生态圈属于初级的元宇宙吗？

答：感谢您对公司在裸眼 3D 上发展的关注。公司是全球率先将液晶透镜技术投入量产的公司，在技术方面有一定数量的专利储备，具有丰富的经验积累。公司前期有与行业领先客户在相关领域开展过合作，会持续密切关注该技术及其在市场上的应用发展。

15、据公告显示公司自 2006 年开始便持续投入资源进行裸眼 3D 显示技术开发，并已拥有 170 多项相关专利。请问以上信息属实吗？另请问公司是否曾参与打造全球首个裸眼 3D 生态圈？此外公司是

否可以定制整套裸眼 3D 显示解决方案？公司是否能够满足裸眼 3D 显示产品大规模产业化的需求？

答：感谢您对公司在裸眼 3D 上发展的关注。公司是全球率先将液晶透镜技术投入量产的公司，在技术方面有一定数量的专利储备，具有丰富的经验积累。公司前期有与行业领先客户在相关领域开展过合作，会持续密切关注该技术及其在市场上的应用发展。

16、请介绍下公司的研发体系情况。

答：公司设有创新中心和研发中心，统筹技术规划和开发；其中，全资子公司湖北长江新型显示产业创新中心拥有完整制程的研发技术平台，配置全球高精度的研发设备，作为公司创新和技术孵化的创新平台，开展前瞻性技术布局和量产性验证，将充分保证研发资源前置，系统性提升平台技术能力和产品量产前研发优化能力；研发中心统筹管理公司整体研发工作、技术积累和知识管理，负责新产品技术和方案开发；各子公司生产线设有技术部门，专注工艺技术能力提升。公司积极构建产学研深度融合的技术创新体系，与多家高校和科研院所开展技术合作，积极推动产业链、创新链、资金链和政策链深度融合，打造“政产学研资”紧密合作的创新生态。公司根据市场和客户需求，将保持向前兼容的设计理念，用产品的创新持续为用户带来更好的视觉体验。

17、公司三季度进行了大额计提，请问年度还会会计提么？三季度计提的固定资产是 LCD 设备还是 OLED 设备？

答：公司严格按照《企业会计准则》和公司会计政策进行会计处理，根据《企业会计准则》及公司会计政策等相关规定，于资产负债表日存在减值迹象的科目需按规则要求计提减值准备。具体还请以公司披露的信息为准，谢谢。

18、小尺寸市场竞争越发激烈已是不争的事实，公司未来如何拓展市场实现高成长。oled 已成发展的趋势，公司如何抓住机遇？是否考虑入局大尺寸面板？将研发成果更好的转换成效益。

答：公司车载显示业务自 2020 年登顶全球第一，目前仍保持强劲增长，公司将持续加大资源投入，加强车载显示业务新项目导入、提升渗透率，积极拓展新能源汽车市场，开展复杂程度较高的模组业务，提升产品附加值，并积极提升车载 In-cell 和 LTPS 技术应用。公司在保持中小尺寸领域的竞争优势的同时，也积极向中尺寸显示、智能穿戴等领域的持续开拓。公司 OLED 业务目前主要集中在智能手机和智能穿戴领域。其中，智能穿戴业务取得突破，目前已进入行业前三，成为穿戴市场主要品牌的主力供应商，未来仍将呈现持续增长趋势。柔性手机上，公司已量产项目和正在开发的项目已实现国内品牌客户全覆盖。随着新项目的陆续量产和产能的持续释放，出货量会持续增长。

19、2021 年还剩下最后一个月了，武汉 TM17 柔性屏今年的出货预计能达到多少？年初的 2000 万片目标肯定实现不了，主要是技术良率还是市场竞争价格原因？

答：公司柔性 AMOLED 产线尚在爬坡阶段，TM17 柔性产能不断释放，今年前三季度，出货量同比取得明显增长；同时也受到 IC 资源紧缺、部分客户项目节奏变化等因素的挑战。目前，公司已量产项目和正在开发的项目已实现国内品牌客户全覆盖。随着新项目的陆续量产和产能的持续释放，出货量会持续增长。

20、请问公司有哪些措施防范可能出现的大客户集中，应收账款过高等问题？

答：公司深耕中小尺寸显示领域 38 年，积累了雄厚的客户合作基础，目前主要大客户分布符合细分市场的特点，公司将持续不断

优化使之更均衡合理。在应收账款管理上，公司通过建立信用管理体系、应收账款和逾期账款管理体系、客户动态风险管理机制等，不断从事前预防、事中监控、事后改进方面严格管控应收账款风险，有效降低和规避公司赊销信用风险。

21、公司的市值一直下滑，公司的漫长产满销似乎让人感觉不太真实。

答：业绩是价值的基石，公司始终聚焦主业，在持续踏实做好经营的基础上，直面经营中的各项挑战，依靠强韧的供应链优势，确保关键资源匹配，同时通过丰富的客户基础、深度的产业合作、深厚的技术积累，于不确定中把握主业优势，并努力寻求新的发展机遇。近年来，公司在持续提升经营业绩的同时，也利用重组、再融资等方式助力公司在新技术和产品领域的布局，并努力强化投资者关系管理、对外宣传等方面的工作，争取赢得股东和资本市场对公司的长期认可和支持。公司会一如既往踏实做好经营，为公司在资本市场的表现提供更加坚实的价值支撑，并会持续主动向资本市场传递公司的竞争力与内在价值，并积极吸收资本市场反馈，进一步深化与股东和投资人的沟通交流。

22、股价长期低于净资产怎么说？

答：业绩是价值的基石，公司始终聚焦主业，近年来，公司的规模优势、市场表现、综合竞争力及抗风险能力等均得到快速增强。公司仍在快速发展中，根据显示技术发展、市场需求加快产线、产品转型的力度，并不断完善在高端显示领域产线的布局。公司会一如既往踏实做好经营，为公司在资本市场的表现提供更加坚实的价值支撑，并会持续主动向资本市场传递公司的竞争力与内在价值，同时适时合理地运用市值管理工具，争取赢得资本市场对公司的长期认可和支持。

23、公司目前有无股权激励？

答：公司高度重视人才储备和培养，通过构建多维度的激励体系、优化薪酬管理体系、推进系统化的培训体系、开展人性化关怀计划等措施，持续提升团队竞争力。公司将根据实际情况考虑股权激励计划，如有计划会按规则要求及时披露。

24、公司产品有多少存货？是否有计提坏账准备？

答：公司根据客户需求及生产计划备料，并保持合理的安全库存；针对部分关键原材料，公司积极进行战略储备。目前公司整体库存处于正常水位。

25、请问公司坏账损失情况如何？

答：相关信息敬请查阅公司《关于 2021 年前三季度计提减值损失的公告》。公司严格按照《企业会计准则》和公司会计政策进行会计处理，公允地反映了公司财务状况以及经营成果。公司通过建立信用管理体系、应收账款和逾期账款管理体系、客户动态风险管理机制等，不断从事前预防、事中监控、事后改进方面严格管控应收账款风险，有效降低和规避公司赊销信用风险。

26、请问公司有内控管理制度吗？

答：有的，公司制定和实施了内部控制制度，并持续完善内控体系建设，提高风险识别与防范能力，提升公司经营管理水平，促进公司健康、可持续发展。

27、这样对股价也是一个正面的计划。

答：近年来，公司在持续提升经营业绩的同时，也利用重组、再融资等方式助力公司在新技术和产品领域的布局，并努力强化投

投资者关系管理、对外宣传等方面的工作，争取赢得股东和资本市场对公司的长期认可和支持。业绩是价值的基石，公司始终聚焦主业，为公司在资本市场的表现提供更加坚实的价值支撑。

28、最近元宇宙概念火遍全球，请问公司有介入相关领域吗？

答：公司在 AR\VR 相关领域技术方面有一定数量的专利储备，具有丰富的经验积累。公司前期有与行业领先客户在相关领域开展过合作，会持续密切关注该技术及其在市场上的应用发展。

29、请问中航国际历来控制的上市公司对其大小股东分红甚少，而是永无止尽的圈钱对大小股东的死活不管不顾，难道公司的利益永远只会输送到某队里，与某想之流有何分别？

答：公司持续进行分红。分红方案遵守规则的要求，是综合经营情况、未来发展规划等因素后作出。公司一直致力于为投资者带来长期稳定的回报，公司仍在快速成长中，未来将持续聚焦主业，踏实经营，为公司在资本市场的表现提供更加坚实的价值支撑，继续以优质的经营表现与全体股东分享公司发展成果。

30、公司近期是否有签订重大合同？

答：公司严格按照信披规则履行披露义务，凡达到披露标准的重大合同，公司均会及时履行信息披露义务，欢迎关注。

31、公司如何利用自身生产及产品优势切入元宇宙赛道？

答：公司在 AR\VR 相关领域技术方面有一定数量的专利储备，具有丰富的经验积累。公司前期有与行业领先客户在相关领域开展过合作，会持续密切关注该技术及其在市场上的应用发展。

32、公司 5，6 年来让所有中小投资者持续亏损，请问这是价值

投资，是良好的生态吗？

答：感谢您关注公司的发展。近年来，公司在持续提升经营业绩的同时，也利用重组、再融资等方式助力公司在新技术和产品领域的布局，并努力强化投资者关系管理、对外宣传等方面的工作，争取赢得股东和资本市场对公司的长期认可和支持。业绩是价值的基石，公司始终聚焦主业，在持续踏实做好经营的基础上，直面经营中的各项挑战，依靠强韧的供应链优势，确保关键资源匹配，同时通过丰富的客户基础、深度的产业合作、深厚的技术积累，于不确定中把握主业优势，并努力寻求新的发展机遇。公司会一如既往踏实做好经营，持续提升综合竞争力，努力做强做优做大，为公司在资本市场的表现提供更加坚实的价值支撑，争取以优质的经营表现与全体股东分享公司发展成果，并会持续主动向资本市场传递公司的竞争力与内在价值，并积极吸收资本市场反馈，进一步深化与股东和投资人的沟通交流。

33、我想问一下新建的产能良品率多少？能实现多少产能？

答：目前公司在新建、爬坡的产线主要是 AMOLED 产线。产品良率需结合客户标准来看，不同客户不同产品的良率标准都不一样。目前，从公司已供货的产品看，在行业平均水平以上，能满足客户要求。TM17 柔性 AMOLED 产能不断释放中，已向手机品牌大客户批量交付，新项目持续导入中。

34、公司虽资产规模庞大，但净利润极低。未来怎样优化改革，提升净利润。

答：公司经营质量和盈利能力稳健。公司一直有并将持续努力优化产品结构、加大高附加值产品出货、提升研发创新能力、优化成本控制，不断提升盈利能力。

35、请问今年订单如何，产品有没有竞争力？公司是否有核心技术？公司产品有是否有一定的壁垒？产品价格有优势吗？

答：今年公司整体运营情况良好，依靠强韧的供应链优势、丰富的客户基础和深度的产业合作，确保了关键资源匹配，保持了在中小尺寸领域的竞争优势，特别是 LTPS 手机、车载领域的持续领先，并在中尺寸显示、智能穿戴等领域的持续开拓，正按目标方向努力。公司始终坚持创新驱动，持续加大研发投入，加强前瞻性技术布局与产品技术开发，通过技术创新实现产品领先。公司深耕中小尺寸显示领域三十八年，对客制化运营经验深厚，公司客户对产品的设计能力、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，这些都是公司长期以来积累起来的核心竞争优势。

36、你们有好的发展计划吗？

答：公司会持续强化头部企业优势，保持在成熟业务（LTPS 智能手机、车载）上的领先，并加速在 LTPS 中尺寸显示市场（平板、笔电）、智能穿戴领域的开拓，积极推进 AMOLED 业务的发展。公司未来的发展规划是明确的：1）、移动智能终端 a-Si 业务保持稳定发展，LTPS 手机市占率保持全球第一，并保持产品、技术持续领先，LTPS 中尺寸业务快速增长，AMOLED 事业成功，中期目标全球前三，穿戴业务快速增长；2）、车载产品市占率保持全球第一，提高 LTPS 产品和复杂模组销售额快速增长，提升产品附加值；3）、工业品业务持续深耕现有利基市场，提升差异化和高附加值产品占比，同时积极开拓新兴领域及市场，核心市场做到产品和技术领先，新兴市场抢占先机，保持目标市场份额全球前二。

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 11 月 30 日