

## 天马微电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220118

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	招银理财
时间	2022 年 1 月 18 日 10:00-11:30
地点	天马大厦 6 楼会议室
上市公司接待人员 姓名	陈丹、洪正阳
投资者关系活动、 主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>1、请问中小尺寸面板价格的走势怎么看？</b></p> <p><b>答：</b>中小尺寸显示市场应用场景广泛，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、产品规格、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，波动幅度也不同，关键在于如何快速满足不同客户及市场的需求。当然，公司也看到供应链和行业发展等宏观因素对相关细分领域产品需求和价格带来的影响。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，努力提升盈利能力。</p> <p style="text-align: center;"><b>2、请问公司主要生产哪些类型的车载显示产品？车载产品的市占情况怎么样？</b></p> <p><b>答：</b>车载显示里屏幕应用范围广，从仪表盘、中控到后视镜、抬头显示、后座娱乐等，都能用到显示屏，公司能根据客户需求定制化生产，可提供智能车载显示一体化解决方案，满足车载显示的多样化应用。目前公</p>

司TFT车载显示出货量保持全球第一。

### 3、公司车载的客户主要有哪些？

**答：**公司与主流车厂（含新能源）保持密切合作，产品已涵盖全球主流品牌的几百个车型量产经验，培养了深厚的客户基础。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，实现国际主流客户和中国自主品牌（top 10）全覆盖，同时公司积极助力新能源品牌客户的主力量产车型的显示解决方案需求。

### 4、公司对车载业务有什么规划？

**答：**公司高度重视车载显示业务的发展，已将车载显示业务提升定位成为公司两大战略核心业务之一，将持续匹配关键资源，进一步强化车载显示业务在公司未来发展中的核心地位。

公司将投入更多资源拓展大屏化产线配套能力、增加中大尺寸产品占比，持续加大车载技术的研发，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，持续提升份额，保持全球领先，为全球汽车厂商提供优质专业的车载显示解决方案。

### 5、面对来自同行的竞争，公司如何看待自己在车载显示领域的竞争优势？

**答：**公司从90年代就积极布局，已在车载显示市场耕耘20多年，通过持续的学习和精进，打造了从车载研发、设计、制造、质量、营销、供应链管理等方面的专业团队，在产品方案设计、质量管控、采购供应链管理、物流管理等各方面，形成了具有强竞争实力的车载专业体系能力，并持续进行全方位的整体系统性能力的优化。

公司积极根据市场趋势进行技术创新，开发出了更高性能、更高可靠性、更多造型、更丰富交互的车载产品，实现了高亮度低功耗、高对比、

高分辨、宽色域、一体黑、区域调光 (Local dimming)，超宽温、抗干扰抗震动，窄边框、超薄、大尺寸、多屏组合、异形曲面，指纹/人脸/手势识别等高品质与高性能，屏幕的主要技术指标和整体出货客户端品质表现在行业保持领先地位。此外，公司还积极开发Micro-LED、调光玻璃、3D立体悬浮、定向声屏幕等新技术方向系列产品，为满足车载显示的多样化应用需求持续努力。

过往的坚定投入有效支撑了公司车载业务增长能力及持续为客户提供创新价值的潜力，公司产品已涵盖全球主流品牌的几百个车型量产经验。车载行业具有高壁垒和高客户粘性的特点，客户对产品质量的可靠性、稳定性、供应商持续稳定的供货保证以及快速响应及支持能力要求极高。公司车载产品持续的高品质和稳定出货得到了客户的认可，在仪表显示这个车载显示进入门槛最高的品类中，公司持续保持市占率全球第一。公司会不断精进，持续保持优势。

#### **6、公司如何看待LTPS和a-Si技术在车载领域的发展？**

**答：**车载客户对产品质量的可靠性、稳定性要求很高，全球车载TFT市场出货目前约九成还是发展更为成熟的a-Si技术方案产品，性价比优势较为明显。但我们也能看到伴随着汽车行业逐渐向电气化、智能化、网联化、共享化为核心的“新四化”的发展，汽车由简单的交通工具向智能出行平台角色转变，车载显示已成为承载人车交互信息最重要的界面，用户在消费显示电子上的使用习惯向车载显示迁移，LTPS TFT 产品具有高解析度、高光学特性、轻薄化、窄边框、低功耗等特点，能很好地提升车载显示的体验感，其渗透率将逐年提升。

#### **7、公司如何看待车载大屏化趋势上的竞争？**

**答：**车载显示大屏趋势比拼的不仅是屏幕尺寸变大，而是整体模组交付能力，涵盖产品质量的可靠性、稳定性、设计方案创新性、供应商的持续稳定的供货保证以及快速响应及服务支持能力等，这是车载显示领域看中的特质，也是公司长期以来积累起来的核心竞争优势。此外，车载产品

	<p>的发展方向包括但不局限大屏化、高清化、触控化、异形化等，公司在相关领域均有布局和投入，目前能很好的支持客户需求。公司已着力加大 a-Si、LTPS 产能资源支持车载显示业务的力度，在 LTPS 车载显示业务上也已取得阶段性进展，公司会全力支持车载显示业务的发展。</p> <p><b>8、请问公司在智能手机厂商的份额？</b></p> <p>答：公司与显示行业主流品牌厂商保持密切合作，并在各主流品牌客户的供应商体系中占据重要地位。截至2021年三季度，公司LTPS智能手机出货量继续保持全球第一。</p> <p>随着公司 AMOLED 新项目的陆续量产和产能的持续释放，公司在 AMOLED 智能手机的出货量会持续增长。</p> <p><b>9、除手机业务外，公司在消费显示业务上有何规划？</b></p> <p>答：除手机业务外，公司在消费显示业务目前主要集中在平板笔电等中尺寸产品和智能穿戴领域发力。</p> <p>在中尺寸领域，公司依托 LTPS 手机业务积累的经验和优势，不断丰富 LTPS 下游消费品场景应用，加大向平板和笔电领域拓展，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不断优化解决方案。公司2021年前三季度平板和笔电业务销售额和出货量同比均有大幅增长，已实现快速突破，会持续加大力度推进。</p> <p>在智能穿戴领域，公司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。</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	2022 年 01 月 18 日