

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20220608(1)

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	上市公司参与人员： 陈丹、洪正阳 外部参与人员： T. Rowe Price、中金公司
时间	2022 年 6 月 8 日（周三），9:00-10:00
地点	天马大厦 6 楼会议室（电话会议）
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">1、请介绍今年车载业务发展和同比增长情况</p> <p>答：车载业务是公司战略发展的核心业务之一，近年来在规模和质量上稳步提升。2021 年，公司蝉联车载 TFT 和车载仪表出货量全球第一，车载业务营收同比增长 27%。今年第一季度，公司车载业务继续保持良好的增长势头，其中 LTPS 车载产品销售额同比增长超 200%，技术水平和产品规格持续提升。</p> <p>今年，上海疫情在短期内对上海生产基地的运营造成了一定影响，公司在严格落实疫情防控措施的前提下，积极利用现有产线布局做灵活运营调整安排，不断挖潜其他未受疫情影响区域的产线，提升增产机会，进行一定的弥补。同时公司持续保持与供应商、客户的积极联系，密集跟进订单的进展情况，尽可能降低疫情对生产经营的影响，并随着疫情缓解争取快速回补。</p> <p>作为车载显示领域的领先企业，公司持续在研发、产品、运营、质量、销售等各环节提升车载业务的综合能力，并不断进行前瞻性布局：</p> <p>今年 1 月，公司投资成立了芜湖车载显示研发中心，将更好地支撑公司体系化地整合并拓展车载业务的专精团队和资源，优化从设计研发到量产出</p>

货的关键节点，以便更快速地响应客户多样化显示需求，进一步提升公司车载领域的研发应用实力。

今年 4 月和 5 月，公司先后公告将投建 8.6 代新型显示面板产线和新型显示模组产线，锚定包括车载在内的公司优势领域和增量市场，为车载业务的规模化成长提供产能支撑，并配备专门的中大尺寸车载模组专线，系统性提升产能水平和模组能力，进一步提升公司在车载领域的竞争能力。

2、公司车载显示业务做到全球第一的原因？公司的竞争优势在哪？

答：公司在车载显示领域已深耕 20 多年，从最早的无源产品起步，扎实搭建起了覆盖设计研发、运营交付、市场销售、客户服务、质量保障、人才队伍等方面的车载专业体系，持续进行前瞻性布局，积极把握市场机遇，稳步扩大市场份额。

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。公司从 90 年代就积极布局，通过持续的学习和精进，打造了从车载研发、制造、质量、营销、供应链管理等方面的专业团队和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。

公司拥有一支扎根车载显示领域多年的专业化车载研发团队，并于今年初在芜湖建立了车载显示研发中心，将更好地支撑公司体系化地整合并拓展车载业务的专精团队和资源，提升公司车载领域的研发应用实力。

长期在车载显示市场的耕耘积累和坚定投入有效支撑了公司车载业务增长能力，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，实现国际主流客户和中国自主品牌（top 10）全覆盖，培养了深厚的客户基础，在各主流品牌客户的供应商体系中持续占据重要地位，并将一直积极支持客户在不同规格、不同类型产品上的探索。

随着公司 8.6 代线和新型模组产线的落地，将有力地助力公司实现在包括车载显示产能和量产技术的进一步跃升，为客户提供更多样化的显示解决方案，更好地满足车载客户的需求，提升中大尺寸车载显示产品出货能力，并带动产品的技术规格升级，不断夯实公司车载业务的竞争优势。

3、公司与国内新能源车厂的合作如何？

答：新能源汽车保持良好的成长势头，公司已为包含新能源车企在内的各类车型提供显示解决方案，并会积极加大力度开拓更多新能源汽车显示应用。

4、请问公司在车载大屏化方向上的发展和布局

	<p>答：在车载大屏化方面，公司早有布局，支持仪表、中控、副驾娱乐等多类型组合，并在包括 15.6 寸以上车载中大屏、全球头部厂商下一代车载中控平台上都取得了大数额和大份额的项目突破。仪表作为车载大屏方案的核心组成部分，在车载显示中安全性能要求最高，进入门槛也最高，公司在这一领域长期保持出货量全球领先，技术能力业内领先。</p> <p>公司着力对车载中大屏的光学性能、造型能力、交互性能进行提升，在光学性能方面已实现车载动态超高对比度 Local Dimming 在国内外大客户产品上的商业化应用，在造型方面无论是异形和曲面都可实现商用化，在交互方面公司集成触控显示技术已在车载中大尺寸屏幕中得到实际应用。</p> <p>公司今年投建的 8.6 代线和新型模组产线，精准锚定包括车载在内的优势领域和增量市场，配备了车载中大尺寸专线，有助于公司进一步满足车载客户的订单需求，提升中大尺寸车载显示产品出货能力，并带动技术规格升级。</p> <p>车载显示是一个定制化市场，其核心是体系竞争能力的比拼。车载产品的发展方向包括但不限于大屏化、高清化、触控化、异形化等，公司在相关领域均有布局。未来公司将继续发挥车载业务从研发到量产的体系优势，有力支持客户在包括大屏化在内的各方向上的探索。</p> <p>5. 公司车载业务的毛利率如何？</p> <p>答：中小尺寸显示产品多样化和定制化程度较高，不同产品的毛利率因产品方案、售价、成本等的不同，有较大差异，很难一概而论。整体来说，相比电子消费品显示领域，车载显示产品的订单周期较长，客户黏性较高，毛利率的稳定性更好。</p> <p>6. 公司是否有做 Tier1 的布局？</p> <p>答：公司深耕车载领域多年，培养了深厚的客户基础，在各主流品牌客户的供应商体系中持续占据重要地位，与包括整车厂和 tier1 在内的客户均保持密切的合作关系。公司看好车载显示的发展前景，将持续为车载业务的发展进行全方位的整体系统性能力的优化，为客户提供更完善的车载显示的整体解决方案。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无。</p>