

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20220608(2)

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： 南方基金、方正证券
时间	2022 年 6 月 8 日（周三），10:30-11:30
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、请介绍公司近期业绩表现和今年展望</p> <p>答：今年以来，行业面临着需求回调、终端价格下修、疫情持续反复等压力，公司沉稳应对，不断抢抓市场机会，优化产品结构，全力保障交付，实现稳健经营。</p> <p>今年一季度，公司专显业务营收同比增长 30%。a-Si 产线成功向专显转型，专显占比已接近 80%，助力了 a-Si 产线的稳健经营；LTPS 产线在巩固手机显示行业领先的基础上，积极开拓车载和平板&笔电市场，车载 LTPS 营收同比增长超 200%，LTPS 平板&笔电营收同比增长超 300%；同时，公司直面智能手机等消费显示领域的挑战，持续发挥头部优势，赢得重点客户关键项目，深挖内部成本效率空间，持续保持 LTPS 手机业务的全球领先。公司 OLED 业务不断取得进展：OLED 刚性智能穿戴产品营收同比增长超 90%，产品竞争力不断提升；TM17 产线一季度稳定出货，主力客户多款项目顺利开发，二季度持续增量；TM18 产线已于今年 2 月完成首款产品点亮，正与行业品牌客户紧密合作，有望年底量产。</p> <p>与此同时，今年上海疫情的反复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</p>

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。

2022年，公司将巩固 a-Si 产线转型专显的成果，加快 LTPS 产线向车载和 IT 市场布局，保持车载领域领先优势和竞争力，积极开拓新能源汽车显示应用，重点推进 TM17 产线实现更大规模的出货，同时积极稳妥地推进 TM18 产线的试运行和 TM19 产线（第 8.6 代 a-Si/IGZO 面板产线）、新型显示模组产线的建设工作。公司会充分利用自身电子消费显示到专业显示的多元化、差异化的业务布局，持续提质增效，优化资源统合，沉稳应对，抓取行业机会，在全球多元化显示赛道上不断拓展，持续稳健经营。

2、近期面板价格持续下探，请问公司对面板价格波动怎么看？

答：公司聚焦的中小尺寸显示市场下游应用丰富，并且多为客制化产品，手机、IT、车载、工业品等每个细分显示领域价格波动幅度不同。除了供需会影响价格外，产品价格也要综合产品规格、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，关键在于如何快速满足不同客户及市场的需求。

公司注重产品价值提升，不断在屏上做加法，争取更高附加值产品订单份额及出货力度。此外，公司持续优化成本，提升经营效率。公司会努力提升自身综合竞争力，力争在不确定因素中实现持续稳健经营。

3、请介绍公司的收入结构

答：目前，公司电子消费品显示业务约占总营收的三分之二，专业显示业务约占总营收的三分之一。

4、请问公司车载客户的覆盖情况

答：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能力的优化。

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。在全球市场的竞争中，公司 2021 年连续保持车载 TFT 和车载仪表领域的全球市占第一，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，包括与新能源车企的合作也在快速推进中，培养了深厚的客户基础，在各主流品牌客户的供应商体

	<p>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。</p> <p>5. 请问公司出货主要是以模组为主吗？</p> <p>答：公司始终重视产品价值的提升，产品基本以模组形式出货，为客户提供一体化显示解决方案。通过近 40 年在中小尺寸显示领域的深耕，公司在快速响应、柔性交付、品质保障、定制化等方面，锻造了丰富的中小尺寸显示模组运营能力。公司近期宣布合资新建新型显示模组项目，将进一步提升公司整体出货规模和竞争优势，也将大大加强公司在车载、工业品、IT 等显示领域中大尺寸模组专线能力，有助于进一步增强公司在显示领域的综合实力。</p> <p>6. 请问公司的融资成本如何？</p> <p>答：近年来公司积极采取措施优化债务结构，并根据经营计划、资金需求及各渠道融资成本、融资期限等因素综合安排资金计划及融资方案，积极优化融资成本，并取得了明显成效，促进了公司持续健康发展。</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>