

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20220719

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： 刘金权、洪正阳、吴晶晶 外部参与人员： 中金公司、天弘基金、杉树资产、平安基金、进化论资产、盈峰资本、中兴汉广、晨钟资本
时间	2022 年 7 月 19 日（周二），14:00-16:00
地点	天马大厦 6 楼会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">1、请问公司在车载显示领域做到全球第一的核心竞争优势主要体现在哪里？</p> <p>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、人才队伍等各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。</p> <p>车载显示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。</p> <p>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。</p>

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上千个车型量产经验，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，包括与新能源车企的合作也在快速推进中，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。

2. 请问公司车载产品出货是否以模组为主？公司在车载模组领域的竞争优势体现在哪里？

答：公司车载显示产品主要面向前装市场，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。公司今年 1 月投建的车载显示研发中心，致力于提升车载复杂模组的研发能力和一体化整体解决方案的能力。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竞争实力。

3. 请介绍公司车载产品的出货尺寸和大尺寸化的情况。

答：公司车载业务覆盖了包括仪表、中控、HUD、后视镜、后座娱乐等在内的各类智能座舱产品，尺寸范围涵盖广，目前从 2 英寸到 40 英寸都有产品量产出货，在屏幕大尺寸化方向上能提供单屏、双联屏、三联屏等多种显示解决方案。

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，已对国内外大客户出货，比如林肯上使用的 27+12.3 寸贯穿式全景屏、玛莎拉蒂使用的 12.3+8.8 寸仪表+中控屏、国内重要客户使用的 21.7+12.3 寸双联屏产品等，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。

公司在车载大屏化的发展中，始终坚持将显示产品的性能稳定性和高可靠性的品质要求摆在核心位置。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。同时，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。

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。

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。

4. 请问公司车载显示业务的增速如何？未来看点在哪里？

答：公司自 2020 年来已连续两年在车载显示 TFT 和车载仪表领域出货量保持全球第一，并持续稳步增长，2021 年公司车载显示业务营收同比增长 27%，产品结构不断优化，其中，公司 LTPS 车载产品销售额增长明显，2021 年同比增长超过 300%

公司已形成了国内外主要 tier1 客户和整车厂客户（包括主要新能源车厂）的全覆盖，客户结构健康且合作关系持续深化，客户粘性强，在此合作基础上，公司将为车载显示业务引入 8.6 代线（投资 330 亿）和新型模组产线（投资 80 亿）等先进产能，助推公司车载业务的规模成长和规格升级。

公司坚持创新驱动，保持前瞻性的设计理念，将依托创新中心、芜湖车载显示研发中心和厦门 Micro-LED 全制程试验线，将车载显示作为重要应用方向之一，着力强化车载显示整体解决方案能力、先进车载显示技术研发能力和前沿技术商用化能力，打造短中长期的技术优势。

面对未来，公司充满信心，明确将车载显示业务定位为公司“2+1+N”战略核心业务之一，公司将以现有客户网络为依托，发挥深耕车载显示领域 20 多年积累的客户理解能力、快速响应能力、产品创新能力和品质交付的保障能力，积极支持客户，持续着眼未来进行前瞻布局，拥抱行业成长机遇。

5. 近期面板价格波动较大，请问公司车载显示产品价格情况如何？

答：公司的车载显示产品以模组出货为主且主要供应前装市场，订单周期长，受当期市场因素影响较消费电子来说相对较小，需求保持旺盛。公司持续在屏上做加法，提升产品技术方案和规格，加大 LTPS 技术对车载产品的渗透，助力车载产品价值度的提升。

6. 请问公司在车载显示业务在新能源车方面的布局，以及与国内新能源车企的合作关系如何？

答：公司在车载显示领域与全球主流厂商（含新能源）均保持良好合作。新能源车载显示业务作为公司车载显示业务的重要部分，近年来快速成长。在国内新能源车企方面，公司进入供应链较早，拥有很好的客户基础和较多

的项目覆盖，在中控、仪表等多个类别中提供包括多屏、大屏等多形态的产品，并在各新能源车企的主流车型中得到广泛应用。与此同时，公司也持续与传统车企在新能源车型上开展合作，已有多屏、大屏显示产品在首发车型中应用。公司会持续加大开拓力度，推出更多贴合新能源车型需求的显示解决方案，并不断根据新能源车厂个性化需求适配服务和多样化业务模式，更快更好地积极支持各客户在不同规格、不同类型产品上的探索。

7. 公司是否会进军 tier1 领域？

答：目前，公司的车载显示业务以向 tier1 客户供货为主，在部分项目上有与整车厂直接合作。

8. 请问公司如何看待未来车载显示市场的竞争？

答：公司凭借在车载显示领域超过 20 年的深耕细作，拥有了从车载研发、制造、质量、营销、供应链管理等各方面的专业团队，打造了具有强竞争力的车载专业体系能力，逐步建立起了应对未来竞争的护城河。

公司看好车载显示市场的发展，并有针对性的前瞻布局。汽车“电动化、智能化、网联化、共享化”等四化趋势的演进，对车载显示高清化、大屏化、多屏化、个性化、交互升级和一体化整合等能力有了更高的要求，对车载显示厂商的技术和产品的多样性需求更加显著，也更加考验市场参与企业的客户覆盖面和客户结构、灵活交付能力、全流程质量管理水平以及长期保障和持续投入的能力，同时需要企业始终能以前瞻性的思维和灵活的经营能力，顺应市场变革趋势，扎实稳健成长。公司将依托不断增强的车载体系优势，拥抱未来的市场机遇，有信心、有能力保持在车载显示领域的领先地位。

9. 请问公司是否看好 OLED 屏在车上的应用？公司 OLED 产线是否会布局车载产品？

答：我们认为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并且持续在提升和演进，在其不同的发展阶段、在不同细分领域都能找到适合各自的应用方向，都能为用户带好的产品体验。

现在我们能看到市场上有部分车型开始采用 AMOLED 方案，也受到了行业的关注，我们觉得这有利于更好地拓展 AMOLED 的应用领域。不过客观来看，AMOLED 技术在车载显示领域的应用还面临着车规级稳定性、寿命等考验，行业还在持续加大投入对相关技术和方案进行改善和提升，还需要一定时间的沉淀，随着 AMOLED 产业链以及技术整体趋于成熟以及未来规模化应用后更有竞争力的价格，其在车载领域的渗透将逐步加大。

基于车载显示对产品质量、可靠性等特质的看重，目前阶段，车载显示中 LTPS 技术的渗透在加快，其拥有的高解析度、高光学特性、轻薄化、窄

	<p>边框、低功耗等特点，能很好的提升车载显示产品的体验感，公司目前正努力加大 LTPS 技术方案在车载显示业务中的应用，LTPS 车载产品出货占比持续快速提升。</p> <p>公司在 AMOLED 领域将多业务组合布局，目前以智能手机产品和智能穿戴产品为主。公司密切关注 AMOLED 技术在包括但不限于车载显示市场的渗透，对相关技术在车载产品上的应用已有规划，会根据市场发展和客户需求推进。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否。
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）	无。