

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20220727

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： 申万宏源证券、前海万利基金、平安银行、融脉资本、深天润、君源基金及个人投资者
时间	2022 年 7 月 27 日（周三），10:30-11:30
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、请问公司今年新投建的高世代线的考虑。</p> <p>答：今年 4 月，公司宣布通过全资子公司厦门天马与合作方投资成立一家合资项目公司，建设一条月加工 2250mm× 2600mm 玻璃基板 12 万张的第 8.6 代新型显示面板生产线项目（TM19 产线），总投资 330 亿元。TM19 产线将锚定公司具有优势且具有良好成长态势的车载、工业品市场，以及作为公司快速成长关键业务的 IT 显示领域，在助力公司车载显示、工业品显示领域产能和量产技术进一步跃升的同时，更好地开拓 IT 显示领域，提升公司中小显示领域的产品覆盖和整体份额。</p> <p>TM19 专门针对中小显示领域市场需求变化快、产品换型节奏快的特点进行产线设计、设备选型和工艺布局，具有更高的换线效率，更符合目标产品的要求和特性。此外，TM19 作为新一代高世代线，融入了多种先进制程与技术，在设备精度、效率、能耗、环保等方面都更具优势，亦可满足更高工艺要求，在大尺寸、窄边框、异形切割、高刷新率、低功耗、低反一体黑、内嵌式集成触控等诸多方面公司将拥抱产品规格升级机遇，提升产品附加值和差异化竞争力。</p>

中小显示领域产品特点是定制化并不断叠加创新技术，公司深耕显示领域近 40 年，积累了对客户需求的深刻理解能力，并和产业链上下游厂商进行全面合作，具备全面的中小显示产品解决能力。公司以现有技术、产品、供应商、客户群为基础，从已具备经验的业务进入，与公司深耕行业的模组能力、经营能力匹配，进行高世代线建设和运营，有利于迅速打开市场，能更好把握显示领域发展机遇。同时，公司对高世代线的投建保持敬畏之心和谦虚学习的态度，将积极吸收行业内高世代线的投建和运营经验，不断优化方案，努力发挥出 TM19 产线的后发优势和差异化竞争优势。

2. 请介绍公司车载业务的客户情况，与哪些国内新能源车企有合作？

答：公司深耕车载显示市场超过 20 年，产品已涵盖全球主流品牌的上千个车型的量产经验。公司拥有健康的客户结构，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）的全覆盖，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。其中，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。

3. 请问公司车载业务的客户是否主要是整车厂？

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。

4. 请问公司如何看待车载大屏上的竞争？

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 代线和新型显示模组产线，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。

5. 请介绍公司折叠产品的进展。

答：公司 AMOLED 智能机业务在出货规模和产品规格上持续提升，并已在今年点亮的 TM18 产线上重点布局了包括折叠、低功耗等在内的先进前沿技术，明年将具备折叠屏的量产能力。公司持续根据市场趋势优化方案，根据客户需求规划量产项目，具体按客户项目节奏推进。

6. 请问上游原材料价格变化对公司影响大吗？

答：公司上游原材料品种较多，涨跌趋势不一。公司与全球数千家供应商建立了友好的合作关系，将不断强化供应链的韧性，同时积极采取各项降本增效措施，努力提升经营效率。

7. 请问公司在设备和原材料国产化上的情况如何？

答：在显示领域，随着国产资源的逐步成熟、稳定，目前 LCD 原材料国产化率程度相对比较高，但 AMOLED 上游的核心原材料及关键设备布局上，国外供应商仍拥有较强的话语权，国产化率提升仍需时间。随着显示产业链不断发展以及 AMOLED 显示技术的日渐成熟，国产关键原材料、设备品质和能力的不断提高，AMOLED 原材料和设备国产化率有望逐步提升。

公司已与全球数千家供应商建立了友好的合作关系，保持并寻求长期的深度协同，也一直支持并鼓励国内材料、设备供应商的发展。公司将持续推进供应链的本地化、多元化采购，不断强化供应链的韧性。

8. 请问公司有 AR/VR 相关技术吗？

	<p>答：公司在 AR\VR 相关领域技术方面有一定数量的专利储备，具备量产经验。公司会持续关注该技术的市场动态和发展机遇，并根据客户需求和公司发展需要推进。</p> <p>9、公司是否有在持续进行技术、产品创新？</p> <p>答：公司持续追求技术领先，强化前瞻性技术研发布局和设计理念，持续用产品的创新为用户带来更好的视觉体验。公司在 Micro-LED、Mini-LED、AMOLED、LTPS 领域的部分最新成果，以及智能座舱一站式解决方案、工业显示等领先技术，近期在包括 SID、ICDT、德国 EW 展等国内外重要展会上亮相，并获得 ICDT 5 项金奖，5 项银奖，1 项铜奖。公司近期展出的产品和方案涵盖了从电子消费品显示到车载、医疗、工控等专业显示领域：在 Micro-LED 方面，公司展示了全球首款>70%透明度的小像素间距 Micro-LED 显示屏，可应用于车窗、抬头显示等。在 Mini-LED 方面，公司展示了在无边框 Mini-LED 显示上的新突破，支持用户根据实际场景环境进行任意拼接。在车载显示方面，公司分别展示了 27 英寸智能驾驶监测系统，以及 28.5 英寸 LTPS 超高分辨率、曲面、TED 显示和抬头显示、后视镜显示、调光玻璃等智能座舱一站式解决方案的整合性展品。在 OLED 显示方面，公司创新性地开发了自适应刷新频率屏幕，可实现 30Hz-120Hz 内 4 档自适应动态刷新率，低频率功耗可大幅降低 20%~50%，同时显示效果也有进一步提升。在智能穿戴显示方面，公司展出了 1.43 英寸 AMOLED 屏幕，采用 3D 镜头全层压技术，功耗、窄边框设计均属行业领先水平。在高端医疗显示方面，公司展示了智慧诊断使用的医规级 30.9 英寸 LCD 显示屏，为智慧医疗类产品提供了高规格的解决方案。公司将持续坚持创新驱动，持续加大研发投入，通过技术创新实现产品领先。</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>