

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20220916

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： Raymond James、银河联昌
时间	2022 年 9 月 16 日（周五），10:00-11:00
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. 目前电子消费品市场疲软，请问公司如何保持竞争优势？</p> <p>答：今年以来，行业面临着需求回调、终端价格下修、疫情持续反复等不利影响，公司沉稳应对，对外积极抢抓订单机遇，对内极致降本增效，优化产品结构，在专显业务上保持快速增长，并在 OLED、车载显示等关键业务上继续保持良好的增长势头，努力做到稳健经营。</p> <p>面向未来技术升级趋势和市场成长空间，公司持续进行中长期的前瞻性布局，先后宣布投建车载显示研发中心（芜湖）、第 8.6 代面板产线（TM19，厦门）、新型显示模组产线（TM20，芜湖）、全制程 Micro-LED 试验线（厦门）等重要研发和量产线项目，均立足于公司显示主业做大做强及“2+1+N”战略规划，覆盖了车载、工业品显示等公司优势领域，IT 显示等公司发展增量市场，以及 Micro-LED 领域的未来蓝海市场，兼顾成熟技术和远期技术，在响应市场需求积极扩大产能并提升产品规格的同时，也在新产品、新技术领域进行前瞻性布局，着眼中长期布局谋篇，进一步增强公司在新型显示领域的长期竞争能力，同时有力地夯实在中小尺寸显示领域的竞争优势。</p>

2、请问公司为何投建第 8.6 代线，并请介绍该产线的产能及产品规划。

答：公司基于自身战略需要和未来市场需求，今年上半年先后宣布投建了包括第 8.6 代新型显示面板产线（TM19）在内的多个重要项目，目前均如期顺利推进中。

其中，TM19 目前正在为正式打桩动工做充分准备。该产线预计 2023 年 H2 封顶，2024 年 H2 点量并开始量产。TM19 设计产能为月加工 2250mm×2600mm 玻璃基板 12 万张，将聚焦公司深耕多年的中小尺寸显示领域，主要锚定并巩固公司一直具有强优势且市场规模增长和规格升级趋势明显的车载、工业品等专业显示业务领域，并在 LTPS 产能外补齐公司在 IT 显示领域的 a-Si 和 IGZO 产能，作为公司发展的关键增量，实现中小尺寸市场全覆盖。

3. 请问公司如何看待车载业务的竞争优势？

答：车载显示领域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、供应商的长期持续稳定的供货保证以及快速响应及支持能力要求极高。决定车载显示行业长期竞争力的是车载业务的综合体系能力。公司自上世纪 90 年代从无源产品起步，通过持续的学习和精进，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，并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。

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，包括与新能源车企的合作也在快速推进中。

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，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，持续加强短中长期的技术优势。

公司始终坚持将显示产品的性能稳定性和高可靠性等品质要求摆在核心位置，推行从设计质量、材料质量、过程质量到客户质量的产品全生命周期质量管理，在车载客户品质交付、车载产品质量保障方面的能力获得了客户的高度认可，多次荣获多家国内外客户颁发的优秀供应商奖、最佳质量奖等相关奖项，并在仪表这个车载显示中安全性能要求最高、进入门槛也最高的领域，长期保持出货量全球领先，技术能力业内领先。

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的增长能力。2022 年上半年，公司车载显示业务营收同比增长超过 20%，产品结构不断优化。目前，公司车载业务在手订单饱满，在手未来订单量、额持续高位突破，在此基础上，公司将为车载显示业务引入新投建的第 8.6 代线（TM19）和新型显示模组产线（TM20）等先进产能，助推公司车载业务的规模成长和规格升级。

	<p>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，将充分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，更好地在竞争中凸显公司车载体系能力优势，拥抱行业成长机遇。</p> <p>4. 请介绍公司 OLED 业务方面的进展。</p> <p>答：今年上半年，公司 AMOLED 智能手机和智能穿戴等关键业务营收保持同比增长，在 AMOLED 技术方案上持续取得进展，AMOLED 业务体系能力得到持续提升。</p> <p>公司柔性 AMOLED 智能手机业务新项目开案增加，并在高规格产品上实现突破，支持国内品牌客户旗舰机型首发。目前更重要的是覆盖更多客户项目并争取更大份额，提升产品规格竞争力。</p> <p>今年上半年，公司刚性 AMOLED 智能穿戴业务实现市占全球第一，首款刚性 OLED In-cell 产品量产出货并配合海外知名品牌手表全球上市，柔性穿戴 HTD 产品也在 Q2 完成了首样点亮。</p> <p>公司运营管理的 G6 AMOLED 产线 TM18 于今年 2 月完成首款产品点亮，同时与多家主流品牌客户的技术预研及产品认证也在稳步推进中。</p> <p>AMOLED 技术开发上，公司推出了 CFOT、低频 LTPS、HTD、MLP 等多种业内领先的低功耗解决方案，并已有部分方案导入量产中。同时，公司还推出新一代 OLED 像素排布方式并已应用在量产项目，诸多性能都达到了业界领先水平。</p> <p>公司 AMOLED 业务在客户端、市场、技术、质量保障方面的持续进步，将进一步助力公司 AMOLED 产品规格和价值度提升，进一步增强市场竞争力。</p> <p>5. 请问公司是否考虑做大尺寸产品？</p> <p>答：公司的战略定位是十分明确的，将聚焦中小尺寸显示领域，但公司看好显示市场大尺寸化的趋势，将通过投建高世代面板线和新型显示模组产线，为相关产品配备中大尺寸模组专线，充分支撑中小尺寸产品在大尺寸化方向上的升级。</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>