

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20221109

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2022 年深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日</u>
参与人员单位及姓名	上市公司参与人员：总会计师王彬、董事会秘书陈冰峡 外部参与人员：参与 2022 年深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2022 年 11 月 9 日（周三）16:30-17:30
地点	“全景路演”网站（ http://rs.p5w.net ）或微信公众号：全景财经
形式	网络远程
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">1、董秘您好，想了解下公司 AMOLED 业务发展得怎样了？</p> <p>答：您好，公司 AMOLED 业务目前以柔性智能手机和刚性穿戴产品为主。今年前三季度，公司 OLED 智能手机新项目开案增加，产品出货规模和销售额逐季提升，在多个品牌客户产品系列上得到应用。公司持续开发推进 HTD、MLP、CFOT、低频 LTPS 等减功耗、轻薄化技术组合方案，以及新一代像素排布方案，部分技术方案已在量产机型上应用。TM17 已向行业主流品牌客户出货，目前更重要的是覆盖更多品牌客户项目并争取更大份额，不断提升产品竞争力。TM18 已实现首批产品出货国际品牌客户，刷新业内新产线达成交付速度新纪录；目前正与多家主流品牌客户的技术预研及产品认证在稳步推进中，为批量出货做充分准备。公司已成为穿戴市场主要品牌</p>

的主力供应商，上半年刚性 OLED 穿戴市占率实现全球第一，首款刚性 OLED In-cell 穿戴产品量产出货，支持海外知名品牌手表全球上市，同时公司柔性穿戴 HTD 产品在 Q2 完成了首样点亮、送样，将积极开拓柔性穿戴市场。公司将不断在屏上做加法，提升产品的附加值，并在产品功耗、显示形态等方面积极推出多样化的产品方案，满足客户多样化的需求，进一步增强 OLED 业务的综合竞争能力。

2、请问 Q3 和累计 Q1-Q3 车载类销量是多少？营收是多少？目前主要是哪些客户？

答：您好，公司在车载显示领域持续保持全球领先，2020-2021 年蝉联车载 TFT 和车载仪表年度市占率全球第一。今年前 3 季度车载业务营收规模保持较快增长，车载 TFT 产品销售额同比增长近 30%，其中车载 LTPS 产品销售额同比增长近 120%。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，不断深化合作。公司持续为主流新能源车企的各类车型提供显示解决方案，已经助力国内主力新能源品牌客户主力量产车型的仪表、中控和双屏显示等产品。

3、请问 Q3 和累计 Q1-Q3 柔性 OLED 销量是多少？厦门 TM18 有出货吗？

答：您好，公司柔性 OLED 产品主要是柔性 OLED 智能手机，主要在武汉 TM17 产线生产。今年前三季度，公司柔性 OLED 智能手机产品出货规模和销售额逐季提升，在多个品牌客户产品系列上得到应用，全年预计出货目标超千万片。TM17 目前更重要的是覆盖更多品牌客户项目并争取更大份额，不断提升产品竞争力。

TM18 已实现首批产品出货国际品牌客户，刷新业内新产线达成交付速度新纪录；目前正与多家主流品牌客户的技术预研及产品认证在稳步推进中，为批量出货做充分准备。

在 AMOLED 技术上,公司持续开发推进 HTD、MLP、CFOT、低频 LTPS 等减功耗、轻薄化技术组合方案,以及新一代像素排布方案,部分技术方案已在量产机型上应用。

4、22 年开始厦门 G5.5 LTPS 厂设备折旧到期了吗? 大概什么时候开始没有折旧?

答: 您好,公司按会计准则要求计提固定资产折旧,厦门天马 G5.5 LTPS 产线仍在计提折旧,预计 2025 年下半年折旧到期(不含后期设备改造的折旧)。

5、听说公司也在做非显业务,有什么研究成果了吗?

答: 您好,公司积极布局基于面板工艺与 TFT 驱动技术的非显示应用技术开发,在液晶天线、微流控、面板级封装、智能调光、大面积指纹识别、柔性传感器等领域开展技术开发与合作,在生化医疗、智慧交通等领域已实现商业项目出货。

目前公司已经实现无源及有源数字微流控芯片量产出货,终端市场涵盖核酸 PCR、免疫检测、单细胞分析等生化医疗领域。公司的数字微流控芯片具备高精度、高通量、可编程等优势,达到行业领先水平。

公司智能调光玻璃合作业务已在轨道交通领域实现产品出货;乘用车领域配合客户在透明新型显示调光的创新项目中完成样品交付;适用于乘用车结构玻璃应用及消费品领域的调光新工艺持续开发中,能实现高透过率、快速响应、低雾度,并能集成触控、定制显示区域形状,匹配车载高可靠性要求。

6、公司未来价值多高?

答: 您好,公司持续坚持“2+1+N”战略引领,将手机显示、车载显示作为核心业务,将 IT 显示作为快速增长的关键业务,将工业品、横向细分市场、非显业务作为增值业务,开展生态拓展。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。今年以来，公司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强做大及“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。在立足做强做优做大显示主业的同时，公司将持续加深与资本市场的沟通交流，更好地向资本市场传递公司价值。

7、希望公司在当前规模下，精耕细作，抓好管理抓好生产，把公司利润稳步提高，逐年降低公司债务，让股东们看到公司未来希望，以后尽量不再融资，自力更生，靠自有资金和利润良性发展。

答：您好，感谢您对公司的关注、支持和建议。显示行业为资金密集型行业，目前公司债务水平符合行业惯例，且近几年来公司融资成本持续降低。公司仍在快速发展中，将持续采取各项措施进行降本增效，努力提升经营效率，促进公司健康持续发展。

8、上海有机发光是刚性 OLED 产能吗？产能是多少？主要是哪类的产品？

答：您好，TM15 目前主要以差异化手机、智能可穿戴设备（如手表、手环等产品）等产品为主，其中刚性 OLED 智能穿戴产品市占率 2022 年上半年实现全球第一。

9、您好，董秘！根据公司三季报，营收比去年同期基本持平，而环比则增加 20%，在目前行业整体下行情况下，确实不易，那么请问，除车载

这一块外，主要是否是武汉天马 17 营收增加所致？如是话，则同比增加多少？

答：您好，截至今年前三季度，营收比去年同期基本持平，Q3 环比则增加 20%，主要系公司车载显示、工业品等专业显示业务营收同比提升近 30%，呈现良好的增长态势，其中车载 LTPS 市场开拓顺利，产品销售额同比增长近 120%。

公司将车载显示作为核心战略业务之一，今年在车载研发、产线投建方面均做了新布局，未来将持续深化拓展。

目前，TM17 产线处于爬坡阶段，产能逐步释放，OLED 手机出货呈逐季增长态势，多款主力项目顺利开案，并在高规格产品上实现突破，在多个品牌客户产品系列上得到应用。目前 TM17 更主要的是覆盖更多品牌客户项目并争取更大份额，持续提升产品竞争力。

10、这么多年公司只注重融资为什么不好好回报投资者，假如这次定向增发证监会不通过的话公司准备如何应对

答：您好！近年来，公司相继成功实施重大资产重组及非公开发行，均聚焦主业发展进行，助力了公司在新技术和产品领域的布局，规模优势、技术领先优势显著增强，整合绩效和协同效应不断提升，综合竞争力及抗风险能力也得到了快速增强。

公司仍在快速发展中，今年以来，公司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强做大。

我们非常理解投资者对股价的关注，在致力于可持续发展的同时，重视对投资者的合理投资回报，持续多年坚持现金分红回报股东。

此次启动非公开发行项目将对公司业务发展有良好的促进作用，目前已获中国证监会受理，尚需获得中国证监会核准。公司会积极推进，并会及时履行信息披露义务。公司坚定长期发展战略和对公司发展前景的信心。

11、今年有什么新技术研究成果吗

答：您好，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、CITE、德国 EW 展等国内外重要展会上亮相，并获得包括 ICDT 金奖、CITE 金奖在内的一系列奖项。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。

12、希望公司能精抓细管，保证公司净利润率在 5%及以上，把利润用来未来生产线改造，不再融资；希望公司每年能有 1-2 亿资金在公司股价破净时能用 5000 万-1 亿用于股份回购，维护公司股价稳定。

答：您好，公司将持续聚焦主业，提升经营水平，并根据自身发展需要合理安排投融资活动。股价波动受多种因素的影响，公司重视价值管理，关于股份回购，公司会根据实际发展情况综合考虑。

13、公司股价低于净值，下一步准备增发，预计增发价不会低于净资产，请问公司有没有维护股价完成增发的计划？

答：您好，此次启动非公开发行项目将对公司业务发展有良好的促进作用，公司非常重视股价的表现，会努力提升主业经营、强化与资本市场的沟通、加强宣传等多方面的工作，争取赢得股东和资本市场对公司的长期认可和支持。

14、截止到 Q3，武汉天马 OLED 一期设备是否还没转固？预计什么时候转？

答：您好，武汉天马 OLED 厂房已转固，产线尚未转固，在满足会计准则要求的前提下，公司会根据产线的实际运行状态确认转固时点。

15、请问根据新估计准则，公司季度公告的营收和净利，已包含武汉天马 17，那为什么该线还不转固？

答：您好，公司根据《企业会计准则解释第 15 号》规定，将试运行销售相关的收入和成本计入当期损益，与产线转固无直接关系。该产线将根据企业会计准则规定，在达到预定可使用状态时进行转固。

16、您好，我对武汉工厂上也班，我有个小建议能不能不劳民伤财，天马夜班安全管理能不能改一改时间，让我这些奋斗在工厂的员工有幸福感，董事会是不研究研究夜班员工的疲劳感，生活都不容易很想跟您们在一起，我们互利共赢在一起会走的更长远，我们打工人的心声

答：您好，感谢您的提问，也感谢您及全体员工为公司每一步的发展付出的努力。公司高度重视安全工作，始终坚持“安全发展”的理念和“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，按照国家相关安全生产规定和安全生产标准化要求，制定了一系列安全生产管理规定及制度，保证公司生产管理工作的规范性和安全性。公司始终积极倾听和关注员工心声，您的诉求我们会认真对待，持续对相关工作进行优化。

17、就目前的股价而言，请问贵公司的增发有没有可能妖折

答：您好，股价波动受等多种因素的影响，公司将持续主动向资本市场传递公司的竞争力与内在价值，并积极吸收资本市场反馈，进一步深化与股东和投资人的沟通交流。同时，公司将始终聚焦主业，在持续踏实做好经营的基础上，面向未来进行前瞻性的战略布局，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。

此次启动非公开发行项目将对公司业务发展有良好的促进作用，目前已获中国证监会受理，尚需获得中国证监会核准。公司会积极推进，并会及时履行信息披露义务。公司坚定长期发展战略和对公司发展前景的信心。

18、累计到 Q3 的补贴主要是哪几个产线计入的？Q3 武汉天马计入的补贴是多少？

答：您好，累计到 Q3 的补贴主要是武汉天马和厦门天马计入的，Q3 武汉天马未收到大额政府补助。

19、深天马上市来增发融资的钱都超过现在的市值，公司发展到现在，做大做强了吗？我们股东的利益在哪里？

答：您好！近年来，公司相继成功实施重大资产重组及非公开发行，均聚焦主业发展进行，助力了公司在新技术和产品领域的布局，规模优势、技术领先优势显著增强，整合绩效和协同效应不断提升，综合竞争力及抗风险能力也得到了快速增强。

公司仍在快速成长中，今年以来，公司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强做大。公司会持续踏实做好经营，并借力资本市场，努力做强做优做大，积极回报股东。

20、武汉天马 a-Si 这部分累计到 Q3 是盈利还是亏损的？

答：您好，今年前三季度，武汉天马 a-Si 业务累计是盈利的。

目前，公司整体 a-Si 产能已有超过 80%转移到车载、工业品等专显领域，相关领域市场需求旺盛，赢利能力较为稳健。

21、是不是存在一些前期投资项目在还没量产时就过时了，导致需要不断升级，一直在恶性循环中

答：您好，公司聚焦中小尺寸显示领域，下游应用场景丰富，且以定制化产品为主，需要综合不同细分领域的客户差异化、多元化的需求，技术和产品升级换代的速度可能更快，在部分细分市场可以有更高毛利，但需要对新技术应用和规格升级有更快速的反应，对产线产品换型有着更灵活的应对，对市场趋势有着更敏锐的判断，对客户多样化的需求有更深层次的理解和更完整、更及时、更可靠的解决方案。

面对多品种、差异化、快节奏的产品需求，中小尺寸产线在灵活运营上有更高的要求，而这些都是天马过去近 40 年着力锻造的能力。目前，公司已拥有多样化技术产线布局，具备全面的中小显示产品解决能力，致力于为客户提供更好的视觉体验。

22、公司厦门天马 18 投资较晚，应该具有后发优势，请问现是否量产出货，其中是否有 LTPO 和折叠屏，是否已被大厂品牌采用？

答：您好，TM18 于今年 2 月实现首款产品点亮，8 月实现首批产品出货国际品牌客户，刷新业内新产线达成交付速度新纪录；目前正与多家主流品牌客户的技术预研及产品认证在稳步推进中，为批量出货做充分准备。作为公司最新的 AMOLED 产线，该产线对包括折叠、减功耗（包括 HTD）、屏下摄像在内的先进技术做了布局。

23、目前公司车载类产品主要是哪几个工厂（产线）在做？大概产能占比是多少？

	<p>答：您好，公司现有多条 a-Si 和 LTPS 产线用于生产车载显示产品。其中 a-Si 产能已有超过 80%向包括车载在内的专业显示产品业务转移，LTPS 产线也积极向车载业务开拓，积极支持车载显示产品规格的提升，更好的支持客户的需求。未来，公司还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。</p> <p>24、天马车载做得很好，接下来还有哪些看点呢</p> <p>答：您好，公司 2020 年-2021 年已连续两年在车载显示 TFT 和车载仪表领域保持年度市占率全球第一，并持续稳步增长，2022 年前三季度公司车载 TFT 营收同比增长近 30%，产品结构不断优化，其中，公司 LTPS 车载产品销售额增长明显，今年前三季度同比增长近 120%。公司已形成了国际主流客户和中国自主品牌（Top 10）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。</p> <p>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。</p> <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，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。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无