

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20221215

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
参与人员单位及姓名	上市公司参与人员：陈丹、洪正阳 外部参与人员：勤辰基金
时间	2022 年 12 月 15 日（周四）11:00-12:00
地点	天马大厦接待室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司如何看待车载显示市场的竞争，将如何应对？</p> <p>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。</p> <p>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。</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，将依托创</p>

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 年前三季度，公司车载 TFT 营收同比增长近 30%。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。

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。

2、 请问公司第 8.6 代线预计什么时候投产，该产线对车载业务起到什么作用？

答：公司今年宣布投建的第 8.6 代线（TM19）预计 2024 年 H2 点亮并开始量产。TM19 将与公司今年宣布投建的新型显示模组产线（TM20，投资 80 亿元，配备中大尺寸车载、工业品、IT 显示等模组专线）以及公司现有产线形成灵活搭配，有力支持车载产品在尺寸、规格等多方面的升级，系统性提升包含车载业务在内的产能水平和模组能力，进一步强化公司在车载领域的竞争优势。

3、请问目前公司的车载客户是哪些，公司如何看待国内新能源车载市场的成长？

答：公司车载显示业务拥有健康、稳定、全球化的客户结构，以及领先的主力客户份额，实现了国际主流客户与中国自主品牌（top 10）的全覆盖。

新能源车载显示业务作为公司车载显示业务的重要部分，近年来得到快速增长，公司取得的新能源 DW 订单（未来订单）价值持续提升。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，并根据客户项目特点和业务模式，通过与合作方成立合资公司、内部业务结构优化等多种方式将进一步加快相关市场布局，持续提升客户的覆盖面和占有率。

4、请介绍公司车载出货尺寸的情况。

答：公司已具备车载产品全尺寸覆盖能力，中大尺寸项目占比快速提升，10+到 40+寸大屏、联屏等产品已批量应用在包括林肯、玛莎拉蒂等国际高端品牌和国内新能源品牌的多款车型上，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。公司着力对车载中大屏的光学性能、定制化设计能力、交互性能等方面进行提升，为此，公司在技术、工艺以及供应链等方面都做了充分研究和准备，具备比较强的、完整的大屏整合方案能力。公司今年投建的 8.6 代线和新型模组产线，配备了车载中大尺寸专线，将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

	<p>力支持客户在包括大屏化在内的各方向上的探索。</p> <p>5、请问 OLED 和 mini-LED 在车载上应用的趋势如何？</p> <p>答：Mini-LED 背光是车载显示的升级方案之一，能够与现有 LCD 主流量产技术形成搭配。公司已有 Mini-LED 技术方案实现了对海外车载大客户的商业化应用，并已进入量产阶段，同时公司持续根据客户的项目节奏和需要积极推进更多 mini-LED 方案的客户合作。</p> <p>OLED 技术在车载显示领域的应用是行业关注的热点之一，能为车载显示提供更多元化的解决方案，也利于更好地拓展 OLED 技术的应用领域。客观来看，OLED 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。公司在 OLED 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 OLED 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> <p>6、公司车载业务的供货模式如何，是否有 tier1 业务？</p> <p>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。</p> <p>7、公司有布局 HUD 和 e-mirror 等产品吗？</p> <p>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，并不断进行产品和技术的迭代升级。公司支持客户在不同规格、不同类型产品上的探索，满足车载显示的多样化应用。</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

