

## 天马微电子股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20221220

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：UG FUNDS
时间	2022 年 12 月 20 日（周二）14:00-15:00
地点	天马大厦 6 楼会议室
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;"><b>1、请介绍下公司 IT 业务的发展进展？</b></p> <p><b>答：</b>在公司“2+1+N”的发展战略中，将 IT 显示作为快速增长的关键业务。目前，公司依托 LTPS 手机业务积累的经验 and 优势，不断加快 LTPS 向平板和笔电领域拓展，现在已向行业主流品牌客户量产出货，并聚焦客户高规格产品需求不断优化解决方案。</p> <p>今年，公司宣布新投建的第 8.6 代面板产线（TM19，厦门）、新型显示模组产线（TM20，芜湖）将为公司 IT 业务补齐 TFT-LCD 技术的产能及模组专线，多元的技术产能将形成很好的差异化组合，为公司未来打开庞大的新市场，多样化的技术解决方案也将增强在客户端的竞争力，同时，公司也将通过前期资源积累和客户基础，加快实现在 IT 显示领域的发展。</p> <p style="text-align: center;"><b>2、请介绍目前公司 AMOLED 智能手机业务发展情况？</b></p> <p><b>答：</b>今年前三季度，公司柔性 AMOLED 智能手机新项目开案不断增加，</p>

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。公司持续开发和优化高屏占比 AMOLED 显示技术、高频 PWM 调光技术、AMOLED 减功耗、轻薄化技术组合方案、像素排布方案等，并积极搭载于相关产品中，不断提升产品规格。目前，柔性 AMOLED 智能手机业务更重要的是覆盖更多品牌客户项目并争取更大份额，提升产品竞争力。

公司运营管理的厦门 G6 柔性 AMOLED 产线（TM18）于今年 2 月完成首款产品点亮，8 月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。作为公司最新的 AMOLED 产线，该产线对包括折叠、减功耗（包括 HTD 等）、屏下摄像在内的先进技术做了布局。

公司将不断在屏上做加法，在产品功耗、显示形态、显示性能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，进一步增强公司 OLED 业务的综合竞争能力。

### **3、公司如何看待 OLED 技术在车载市场的应用前景？**

**答：**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。

### **4、公司车载 mini-LED 业务进展如何？**

**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 方案的客户预研合作。

#### **5、请问公司对面板价格变化情况怎么看？**

答：今年以来，全球显示行业仍在新一轮调整中，同时疫情波动、地缘政治、通货膨胀等宏观因素也加剧了行业调整的幅度，部分市场客户需求下修、产品价格下探。

公司聚焦的中小尺寸显示市场下游应用丰富，并且多为客制化产品，手机、IT、车载、工业品等每个细分显示领域价格波动幅度不同。除了供需会影响价格外，产品价格也要综合产品规格、风险防御能力等因素细分来看，不同的需求方案价格也会有差异，关键在于如何快速满足不同客户及市场的需求。

公司注重产品价值提升，不断在屏上做加法，争取更高附加值产品订单份额及出货力度。此外，公司持续优化成本，提升经营效率。公司会努力提升自身综合竞争力，力争在不确定因素中实现持续稳健经营。

#### **6、公司今年新投建了 TM19、TM20 等多条新线，项目进展如何？**

答：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。

TM19、TM20 已分别于今年 9 月、11 月动工，进展符合计划。

### 7、公司如何看待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，打造了具有强竞争实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。

### 8、请介绍公司接下来的业务规划和重点成长领域。

**答：**公司专业显示业务需求持续良好。今年前三季度，公司车载、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，助推车载业务的规模发展和规格升级。公司将继续保持车载领域领先优势和竞争力，加大新能源市场开拓力度，推出更多贴合新能源车型需求的显示解决方案，不断深化拓展。

基于宏观经营、消费需求相对低迷等因素的影响，目前电子消费品市场仍处于调整过程中，面临一定挑战，但不同细分市场呈现不同发展态势，比如 AMOLED 柔性智能手机领域仍然呈增长态势，AMOLED 产品规格的需求亦在持续升级。公司今年 AMOLED 业务体系能力得到持续提升，柔性 AMOLED 智能手机新项目开案不断增加，出货数量环比持续提升，在多个品牌客户产品系列上得到应用。公司 OLED 业务将持续着重于覆盖更多客户项目，争取更大份额，提升产品规格竞争力。此外，公司 LTPS 业务在保持

	<p>手机业务全球领先的基础上,积极丰富 LTPS 产品组合,加大在 IT 显示领域、车载领域布局并实现快速突破。</p> <p><b>9、公司上游原材料供应情况如何? 国产化情况如何?</b></p> <p><b>答:</b> 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。</p> <p>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。</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