

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230109

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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</p>
<p>参与人员单位及姓名</p>	<p>上市公司参与人员：陈丹、洪正阳 外部参与人员：招商证券、合煦智远基金</p>
<p>时间</p>	<p>2023年1月9日（周一）15:00-16:30</p>
<p>地点</p>	<p>天马大厦 6 楼会议室（电话会议）</p>
<p>形式</p>	<p>电话会议</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>1、 请问厦门第 8.6 代面板线和芜湖模组线预计什么时候量产，产能将如何分配？</p> <p>答：厦门第 8.6 代面板线（TM19）和芜湖新型显示模组线（TM20）预计 2024 年 H2 点亮并开始进入量产。TM19 和 TM20 规划的重点产品均主要应用于车载、IT、工业品显示等领域，作为深耕中小尺寸显示领域的领先企业，公司在灵活的产线搭配和多样化的产品组合上具有优势，将根据市场情况、客户需求动态调整相关产线的产能分配和产品组合。</p> <p>2、 公司投建高世代线，仍然专注于中小尺寸市场，是出于什么考虑？高世代线是否会提升公司车载产品出货的产品尺寸？</p> <p>答： 公司基于对目标市场产品（车载、IT、工业品显示）产能的需求、中小尺寸显示产品中大尺寸化升级趋势、加速开拓 IT 显示领域&拓宽行业赛</p>

道的需要投建高世代面板线。

中小尺寸领域产品特点是定制化并不断叠加创新技术。TM19 产线的设计规划充分考虑了中小显示领域产品市场需求变化快，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，可以说是对标中小尺寸产品要求而设计的高世代线。

在车载显示领域，TM19 将与 TM20（配备了包含车载在内的中大尺寸模组专线）以及公司现有产线形成灵活搭配，有力支持车载显示产品在尺寸、规格等多方面的升级，系统性提升车载显示业务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、公司新投建的 Micro-LED 试验线主要应用方向有哪些？

答：公司新合资投建的 Micro-LED 试验线是一条从巨量转移到显示模组的全制程试验线，重点研发基于 TFT 基板的巨量转移相关技术，包括巨量检测、巨量键合、巨量修复、封装模组制程等，旨在依靠自主力量布局、掌握关键共性技术，打通核心工艺，形成自主知识产权，储备量产技术，从产品应用和设计方案上寻求技术突破，推动 Micro-LED 技术尽快趋于成熟。

近年来，公司在 SID、CITE、ICDT 等国内外重要专业展会上，展示了全球最高 PPI 拼接单元 Micro-LED 显示屏、全球首款>70%透明度的小像素间距 Micro-LED 显示屏、全球首款内弯半径达 5mm Micro-LED 显示屏以及全球首款高分辨率中尺寸 Micro-LED 显示屏，可广泛应用于包括车载在内的众多下游领域。目前，公司已有与客户进行相关技术交流和合作。

4、公司 Mini-LED 有量产出货吗？

答：公司已有 Mini-LED 技术方案实现了对海外车载大客户的出货。公司开发了针对不同应用架构的 PM、AM 驱动模式的方案，并针对不同架构自主研发了驱动算法，将持续向客户提供多样化 Mini-LED 显示解决方案，并积极推进与客户的项目合作。

5、 公司对接下来的市场需求怎么看？

答：分业务领域来看，以车载和工业品为主的专业显示业务的产品周期较长，需求能见度相对较稳定，中长期发展趋势良好；基于宏观经济、消费需求相对低迷等因素的影响，目前电子消费品显示市场仍在调整中，公司持续关注市场需求的动态变化。

6、 目前消费类产品需求不旺，公司如何看待显示行业中部分同业将消费品产能转移到车载市场的情况？新竞争者的进入，是否会造成车载市场的价格压力？

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。价格是市场竞争因素之一，但我们认为基于车载显示市场不同于消费电子产品的上述特点，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。面对未来，公司将车载显示业务定位为“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。

7、 公司是否有直接向车厂出货的业务？这部分业务盈利情况与通过 tier1 供货相比是否会有差别？

答：随着显示屏在汽车内重要性增加，公司积极响应车厂需求，探索多样化的商业合作模式，早在 2016 年开始就成立专门团队，主要面向全球头部车厂发展汽车电子业务，并已有多家重要品牌客户合作项目顺利推进中，并根据客户项目节奏将逐步进入快速成长阶段，未来将成为公司车载显示业

务的重要增长引擎之一。公司将面向车厂直接交付显示总成产品，根据客户的需求，产品覆盖的工艺环节会增加，模组复杂程度会更高，因此产品整体价值会有相应提升。

8、公司和新能源车厂的合作情况如何？新能源业务的营收占比如何？

答：公司在车载显示领域与包括新能源车厂在内的全球主流厂商均保持良好合作。行业里新能源汽车目前增速明显，公司也在积极开拓中，新能源汽车业务也将成为公司未来车载业务的重要增长方向之一。

在国内新能源车企方面，公司拥有良好的客户基础和项目竞争力。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。

针对新能源汽车业务，公司成立了专项业务团队，会加大市场开拓力度，深入挖掘与新能源客户的合作机遇，持续提升客户项目的覆盖面和份额，争取份额的快速提升。

9、公司在车载显示市场的市占率多少？

答：根据 Omdia 数据，2022 年前三季度公司在车载 TFT 面板前装市场出货量市占率为 16.5%，继续保持全球第一。

10、公司如何研判车载领域的技术趋势？哪些技术会更先渗透？

答：从现有第三方权威调研机构的统计来看，a-Si 和 LTPS 在未来 5 年仍然会占据车载技术主流，其中 a-Si 技术仍将保有 50%左右的出货数量占比，且基于其产品尺寸和规格的提升，将保有相对稳定的出货面积规模；LTPS 技术基于其拥有的高解析度、高光学特性、轻薄化、窄边框、低功耗等特点，能很好的提升车载显示产品的体验感，预计在未来车载显示的出货量和出货面积上均将得到快速渗透，成为车载显示产品升级的主要技术方向。公司目前正在努力加速 LTPS 技术方案在车载显示业务中的应用。

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

	<p>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出货，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也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 AMOLED 车载显示业务已有专项团队积极推进中，会根据市场发展和客户需求推进。</p> <p>此外，Micro-LED 是关注度很高的前沿技术，但成熟度和商业化需要时间，未来可用于车载等显示领域，公司已在柔性、高透明、拼接显示方面进行了大量的技术开发，相关展品多次荣获各类国际奖项，公司会持续积极跟进此项技术未来在车载显示领域的发展应用。</p> <p>11、公司未来的车载业绩，是否更多是看第 8.6 代线产能扩张的情况？</p> <p>答：不断完善的车载体系综合能力能够有力地支撑公司在车载显示行业的长期发展，产能资源的优化是其中重要的一环。</p> <p>公司第 8.6 代线（TM19）已于 2022 年正式开工，计划 2024 年 H2 点亮并开始量产。TM19 将与 TM20（新型显示模组产线）及公司现有产线形成灵活搭配，支持公司车载产能和量产技术上的进一步提升，进一步满足车载客户的订单需求，支持客户多技术多规格车载显示产品的需要。此外，公司拥有两条 LTPS 产线（G5.5、G6），基于其产能规模和前期在 LTPS 领域多年的积累，将更好更快地支持公司在 LTPS 车载显示领域的开拓。</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