

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230110

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、黄婧 外部参与人员：国盛证券、红土创新基金、富荣基金
时间	2023年1月10日（周二）15:00-16:30
地点	天马大厦6楼会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">1、请问公司对接下来的市场需求怎么看，2023年Q1市场需求会出现拐点吗？</p> <p>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，目前电子消费品市场仍在调整中，公司持续关注市场需求的动态变化。</p> <p style="text-align: center;">2、请问公司怎么看待行业竞争格局，是否会有新的竞争对手出现？</p> <p>答：在行业竞争格局方面，全球显示行业主要分布在中国大陆、韩国、中国台湾和日本等四个地区，随着LTPS-TFT LCD、AMOLED等新技术的成熟及相关产业投资门槛的提高，韩国和中国大陆开始引领行业发展，其中</p>

韩国正在退出 TFT LCD 领域而将重心放到 OLED 领域，国内面板企业在 LCD 行业已经逐渐把握市场话语权，并持续加大在 OLED 领域的投入与研发，目前正在快速追赶中。

显示行业属于技术密集、资本密集、人才密集型行业，具有整体投资金额庞大、对技术和工艺要求较高、技术持续迭代升级等特点，具有较高的壁垒。

3、请问公司怎么看待各种显示技术切入车载的速度和渗透率？

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。

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。

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。

4、请问公司新能源客户的占比有多大？

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，并争取份额的快速提升。

5、请介绍公司 2022 年前三季度公司手机出货情况怎样？

答：2022 年行业整体面临着需求回调等情况，公司直面电子消费显示领域的挑战，发挥头部优势，赢得重点客户关键项目，深挖内部成本效率空间，截至三季报发布，公司持续保持了在 LTPS 手机显示业务的全球领先。公司 AMOLED 显示产品出货呈增长态势，多款项目顺利开案，在多个品牌客户产品系列上得到应用，客户结构健康。目前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。

6、请问公司专显类产品的价格情况如何？

答：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。总体看来，2022 年前三季度公司专业显示产品营收同比提升近 30%，呈现良好的增长态势，规格升级趋势明显。

7、请介绍公司车载显示产品的毛利水平？

答：公司的车载显示业务以模组出货为主，定制化程度较高，具体价格根据客户方案而定。与消费电子相比，车载显示业务产品周期较长，毛利率较为稳定。公司将持续在屏上做加法，提升产品技术方案和规格，加大 LTPS 技术对车载产品的渗透，并积极响应整车厂需求，进行产业链垂直延伸，提升产品模组复杂度和集成度，助力车载产品价值度的提升。

8、公司有哪些折叠方案？

答：公司在折叠手机方面有进行多方案技术储备，包括左右和上下内折、外折、三折等。公司将根据客户需求持续进行方案优化迭代，集成包括 HTD、MLP、CFOT 等多种前沿技术的组合方案。公司将考虑主要在 TM18 产线上进行折叠屏的生产，预计 2023 年将具备折叠屏的量产能力，并推出相关折叠产品。

9、公司上游国产化情况如何？

答：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。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。

10、公司在汽车电子领域的发展如何布局？

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在推进中，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。

11、公司在发展车载 tier1 业务拓展中会面临哪些新要求？

答：在汽车电子业务中，公司将向整车厂直接交付显示总成产品，根据客户的需求，其产品覆盖的工艺环节会增加，模组的复杂程度一般会更高，比如会增加包含更多的结构件和软件系统，对公司的整体交付能力提出了更高要求。公司 2016 年开始搭建专业团队在该领域进行布局，并持续在产线、研发、人才等资源上进行投入，2022 年获得 A-SPICE L2 软件质量认证，代表公司相关软件质量体系达到了国际领先水平。

12、2023 年车载出货量预期多少？

答：公司看好车载市场的发展前景，并不断强化在传统车载显示业务（tier 2）的竞争优势，目标在其稳健发展的同时，加快在汽车电子业务和新能源汽车业务的拓展。公司将继续优化产品结构，确保汽车电子业务项目的平稳顺利交付，并在新能源汽车领域加快布局，争取份额的快速提升。

13、公司车载业务中各技术产品的占比？

答：公司具备比较完整的车载主流显示技术布局，并贴合车载显示市场的发展趋势，进行前瞻性技术布局。从营收占比上看，目前公司车载产品以 a-Si 为主，LTPS 的渗透率在快速提升。

此外，公司已有 Mini-LED 技术方案实现了对海外车载大客户的出货，Mini-led 方面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；OLED 方面已成立专项团队根据客户需求积极布局；未来 Micro-LED 方面将依托 2022 年投建的 Micro-LED 全制程试验线重点研发车载领域的应用。

	<p>14、请问公司定增的进度如何？</p> <p>答：公司非公开发行 A 股股票申请于 2022 年 11 月 7 日获得中国证监会受理，并在 11 月 18 日收到《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》(222700 号)，公司已于 2022 年 12 月 19 日披露对反馈意见的答复，目前项目尚需中国证监会核准。</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