

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230329

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与人员单位及姓名	上市公司参与人员：董事长彭旭辉，董事、总经理成为，独立董事张建华， 总会计师王彬，董事会秘书陈冰峡 外部参与人员：通过全景网“投资者关系互动平台”网络远程参与 2022 年 度业绩网上说明会的投资者
时间	2023 年 3 月 29 日（周三）15: 00-16: 30
地点	全景网 “投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net/ ）
形式	网络远程
交流内容及具体问答记录	<p>1、天马直供车厂了吗？都有哪些客户？</p> <p>答：您好，感谢您的提问。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。公司早在 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，并不断提升 Tier1 业务能力，2022 年车载软件体系能力获得 A-SPICE L2 认证，车载软件质量体系达到了国际领先水平。目前，公司汽车电子业务已有多家品牌客户合作项目在推进中，2023 年部分产品开始出货，未来根据客户项目节奏将逐步进入快速成长阶段。</p> <p>2、请问数字经济、人工智能的发展，会给公司带来哪些机遇？公司对</p>

此做了哪些准备？谢谢

答：您好，感谢您的提问。随着 5G、AIoT 等新技术的发展与普及，各种形态的智能终端在人们生活中发挥着重要作用，显示屏作为人机交互的主要载体，作用尤为凸显。公司密切关注显示市场技术发展，将强化前瞻性技术布局与产品技术开发，积极把握市场机会。

3、请问领导： 1)、今年公司的计划投资支出规模？ 2)、G8.6 代线的最新进展，以及股权回收的时间安排大概是怎样的？ 3)、今年的公开债存续和新增融资计划？股权融资方面是否有安排？ 谢谢领导！

答：您好，感谢您的提问。公司的资本性开支均是聚焦主业发展进行，今年资本性支出主要用于现有产线的固资投入、产线技改、以及围绕战略规划实施的股权投资等。

关于 G8.6 代线，目前在开工建设阶段，预计在 2024 年 H2 开始进入量产。

公司将根据资金需求节奏进行融资安排，2022 年底，公司已获得中期票据注册金额 50 亿元，注册额度 2 年内有效；公司向特定对象发行 A 股股票事宜正在积极推进中，具体进展请参见公司公告。

4、对于贵公司的发展前景广阔我表示支持，但是如果贵公司这么看好自己的发展为何不回购自己的股票呢？有这方面的打算吗？

答：您好，感谢您支持公司发展。公司会根据自身实际情况及经营发展等因素综合考虑适时合理地运用市值管理工具，如有相关计划，将严格按照相关法律法规的规定履行信息披露义务。

5、公司的产品在哪些汽车上有？

答：您好，感谢您的提问。公司深耕车载显示领域二十余年，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。

6、1) .2022 年各季度稼动率情况如何，预计 23 年稼动率变化情况； 2) .目前中小屏面板价格是否低于现金成本，预计 23 年价格走势； 3.) 政府补助是否有持续性，23 年是否仍有希望获得相关补助； 4) .中小屏市场需求是否已有复苏迹象，预计 23 年需求情况； 5) .各下游应用 22 年营收贡献比例； 6) .汽车产品 23 年业绩目标为多少，同比增幅为多少？

答：您好，感谢您的提问。2022 年，全球经济增速下行压力增大，同时受经济环境复杂变化等影响，消费需求疲软，行业竞争加剧，智能手机、IT 等电子消费品领域受到的影响尤为突出，需求量和价格均出现明显下滑，整体显示行业表现处于持续下行。

1、面对各项挑战，公司对外抢抓订单机遇，对内灵活调整产品结构，成熟运营期面板产线保持了良好稼动，处于业务爬坡期的产线稼动率也在逐步提升。2023 年公司会持续密切关注市场变化并积极应对。

2/4、公司深耕多个定制化细分市场，产品组合结构比较稳健。从目前最新情况看，消费品市场（比如 IT、AMOLED 手机等）已出现复苏迹象，公司将持续密切关注市场变化并抢抓机遇。

总体而言，公司聚焦的中小尺寸显示领域，下游细分市场众多，定制化程度高，不同市场需求的变化、不同产品类型、不同规格等都会影响产品价格，很难一概而论。公司会充分利用自身电子消费显示到专业显示的多元化、差异化的业务布局经验积累，紧抓市场结构性发展机遇，优化资源统合，不断提升产品附加值、优化产品结构。

3、请以公司定期报告披露的信息为准。

5、2022 年营收中，手机、IT、穿戴等电子消费品类占比超五成，车载、工业品等专业显示类占比超四成。

6、车载显示业务是公司战略核心业务之一，2023 年将持续以全球领先为目标，重点发力新能源汽车业务和中国市场，力争在车载 LTPS、车载大屏业务快速增长的同时，提高车载 Mini-LED 产品竞争力，并布局 OLED 资

源；同时，汽车电子业务将继续面向全球 Top10 车厂积极开拓新客户，做好量产交付保障。

7、请详细解释非经常损益，具体是哪些

答：您好，感谢您的提问，相关内容在年报有详细列示，请参考年报中“当期非经常性损益明细表”部分。

8、为什么公司在汽车行业饱和的阶段，而定增去扩产搞汽车面板？。

答：您好，感谢您的提问。目前，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。根据 Omdia 统计，2022 年全球车载显示屏需求量为 1.93 亿片，同比增长 2.7%，随着汽车智能化、可视化已成为发展趋势以及新能源汽车的快速普及，2028 年全球车载显示屏需求量将达 2.47 亿片，其中 a-Si TFT LCD 仍将占据主流，LTPS 等技术的渗透率也在快速提升。公司看好车载显示的发展前景，将发挥深耕车载显示领域二十余年在客户资源、交付保障、品质、创新能力等方面的积累，持续加大对车载业务的资源投入力度，持续着眼未来进行前瞻布局，助推公司车载业务的规模成长和规格升级，拥抱行业成长机遇。

9、董秘，您好！我来自大决策，请问，公司建设全制程 Micro-LED 试验线进展怎么样？

答：您好，感谢您的提问。全制程 Micro-LED 试验线已开工，目前项目按计划推进中，进展顺利。

10、请问公司在提升净资产收益率方面有何计划？公司在回报股东方面有何计划？

答：您好，感谢您的提问。公司将坚持“2+1+N”战略引领，持续踏实做好自身经营，夯实主业，不断增强核心竞争力和可持续发展力，持续提升

长期内在价值，积极回报股东。此外，公司会继续加强与投资者的沟通力度、加强宣传，更好地传递公司价值，使投资者能够更及时、充分的了解公司的价值。

11、您好，我是一名深天马股东，第一贵公司究竟有没有跟苹果合作，或者是有没有合作的打算？第二如何解决或者是看待扣非净利润为负的问题？

答：您好，感谢您的提问。公司一直与显示行业主流品牌厂商保持密切合作，与产业链各合作伙伴实现合作共赢。具体客户和合作内容涉及商业秘密，请您理解，谢谢。

2022年，公司扣非净利润为负主要系一方面柔性 AMOLED 产线尚在爬坡还未盈利（是行业普遍面临的情形），另一方面报告期内经济低迷、消费疲软，智能手机等消费电子领域受到的影响尤为突出，一定程度加重了对业绩的影响。在此背景下，公司上下一心，全力克服各种不利影响，一方面直面行业挑战，抢抓市场机遇，另一方面苦练内功，报告期内，在车载前装和车载仪表、LTPS 智能机、工业品、刚性 OLED 智能穿戴等显示市场出货量份额均实现全球市占第一，基于产能及出货的不断释放，公司柔性 AMOLED 在 2022 年的营收、利润同比 2021 年都有明显在进步。公司一直在并将持续努力优化产品结构、加大高附加值产品出货、提升研发创新能力、优化成本控制，不断提升经营表现。

12、目前，最近大面板价格见底回升，能不能介绍公司的大面板产品，产能如何

答：您好，感谢您的提问。公司没有 TV 相关业务。公司聚焦的中小尺寸显示领域，在许多细分市场也呈现中大尺寸化的趋势，公司基于业务需求，积极进行前瞻性布局，投建第 8.6 代线和新型显示模组产线，增加中大尺寸专线，提升在车载、IT、工业品显示产品的尺寸和规格。目前，公司已有大屏、联屏产品应用在车载显示等领域。

13、据相关分析师预测，2024 年公司的模块屏幕将会成为苹果的独家供应商。公司有产品，在这方面有接洽吗？

答：您好，感谢您的提问。公司一直与显示行业主流品牌厂商保持密切合作，与产业链各合作伙伴实现合作共赢。具体客户和合作内容涉及商业秘密，请理解。

14、股价低净资产，股价低迷不振，公司会不会即将退市？

答：您好，感谢您的提问。公司经营正常，没有涉及您提及的情形。股价波动受宏观经济、行业政策、市场情绪等多种因素的影响。公司非常理解投资者对股价的关注，股价的阶段性波动不会影响公司对长期发展战略的坚定和对公司前景的信心。公司会持续夯实主业，不断强化核心竞争力和可持续发展力，持续提升长期内在价值。

15、请目前公司供货的车企有哪些？

答：您好，感谢您的提问。公司深耕车载显示领域二十余年，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。

16、iwatch 屏幕是否是深天马提供的

答：您好，感谢您的提问。公司一直与显示行业主流品牌厂商保持密切合作，与产业链各合作伙伴实现合作共赢。具体客户和合作内容涉及商业秘密，请理解。

17、近日三星发布了柔性屏产品，深受市场关注和青睐。请问贵司是否也有类似产品，何时上市？

答：您好，感谢您的提问。公司柔性 AMOLED 产品目前主要聚焦智能

手机，已向多家行业品牌客户出货，出货规格进一步提升，搭载行业先进技术，逐步参与部分客户旗舰项目。公司预计 2023 年将具备折叠屏和 HTD 屏的量产能力，并推出相关产品。公司高度重视 AMOLED 事业的发展，将强化力度争取客户端更多项目和项目的更大份额，集中力量不断提升产品技术和规格竞争力。

18、根据贵公司披露的 22 年半年度及年度报告中厦门天马数据，22H2 厦门天马营业利润仅为 0.3 亿（环比下降 96%，营业收入环比仅下降 25%），22H1 营业利润还有 7.39 亿，22 年下半年业绩下滑显著，具体是因为 LTPS 业务经营不善还是因为存在计提资产减值或者财务处理导致？谢谢。

答：您好，感谢您的提问。报告期内，厦门天马 LTPS 产线产品以智能手机为主，并在积极向 LTPS 车载、IT 显示领域拓展中。22H2 业绩下降主要系消费类 LTPS 业务，尤其是智能手机显示市场需求不振、价格下滑、盈利能力下降。公司将不断深化与行业主流品牌客户的多元化业务合作，在保持 LTPS 手机显示业务全球领先的基础上，积极丰富 LTPS 产品组合，加快 LTPS 在 IT 显示、车载显示领域的拓展。LTPS 业务多元化发展也需要一定的转型期，宏观环境、市场需求的变动、不同业务的节奏特点都会对公司短期运营带来一定挑战，但公司相信不断丰富的 LTPS 产品组合将更好地助力 LTPS 业务的持续、稳健发展。

19、最近天马股权调整频繁请介绍下原因？

答：您好，感谢您的提问。公司中航股东对公司股权结构变更是基于股东方对于其持股股权结构的考虑，相关变动公司均已进行披露，欢迎查阅相关公告。上述股权变更不会导致公司控制权发生变更，不会对公司的正常经营活动产生影响。

20、今年的业绩目标是多少，oled 屏目前的主要客户是哪些

答：您好，感谢您的提问，在柔性 OLED 智能手机上，公司已向多家行

业品牌客户出货。

21、请问 2022 年度扣非后亏损, 主要原因是因为产品净利润率太低吗? 公司与美国苹果公司的合作是保密事项吗? 为什么不能向股东和公众公开呢?

答: 您好, 感谢您的提问。2022 年, 公司扣非净利润为负主要系一方面柔性 AMOLED 产线尚在爬坡还未盈利 (是行业普遍面临的情形), 另一方面报告期内经济低迷、消费疲软, 智能手机等消费电子领域受到的影响尤为突出, 一定程度加重了对业绩的影响。在此背景下, 公司上下一心, 全力克服各种不利影响, 一方面直面行业挑战, 抢抓市场机遇, 另一方面苦练内功, 报告期内, 在车载前装和车载仪表、LTPS 智能机、工业品、刚性 OLED 智能穿戴等显示市场出货量份额均实现全球市占第一, 基于产能及出货的不断释放, 公司柔性 AMOLED 在 2022 年的营收、利润同比 2021 年都有明显在进步。公司一直在并将持续努力优化产品结构、加大高附加值产品出货、提升研发创新能力、优化成本控制, 不断提升经营表现。

公司一直与显示行业主流品牌厂商保持密切合作, 与产业链各合作伙伴实现合作共赢。具体客户和合作内容涉及商业秘密, 请您理解, 谢谢。

22、请问面板价格探底开始涨价了, 公司今年营收增长情况如何?

答: 您好, 感谢您的提问, 2023 年, 公司将坚持“2+1+N”战略引领, 坚持以市场和客户需求为导向, 为客户提供高价值产品和服务; 坚持创新驱动, 提升科技创新技术水平; 持续完善产业布局, 推进重点项目落地与高效运作; 深入推进变革升级, 锻造核心能力, 提升企业效能与活力。公司将围绕既定目标, 积极推进。

23、企业一直在融资, 为什么分红回报这么少

答: 您好, 感谢您的提问, 公司分红方案遵守规则的要求, 主要综合公司经营情况、未来发展规划等因素后作出。2022 年度鉴于公司未达到《公司

章程》中规定的实施现金分红的条件，2022 年度拟不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。《关于 2022 年度利润分配预案的议案》已于 3 月 15 日公告，敬请参阅。

我们的发展离不开资本市场多年来的支持，近年来，公司在持续提升经营表现的同时，相继成功实施重大资产重组及非公开发行，规模优势、市场表现、综合竞争力及抗风险能力等均得到快速增强。公司仍在快速发展中，会持续踏实做好经营，努力做强做优做大，与股东共享公司发展的收益。

24、目前公司产线的稼动率如何？从下游订单需求来看，今年预计需求增长情况如何？

答：您好，感谢您的提问。公司深耕多个定制化细分市场，产品组合结构比较稳健。从最新情况看，消费品市场（比如 IT、AMOLED 手机等）已出现复苏迹象，公司将持续密切关注市场变化并抢抓机遇。具体业绩请以公司定期报告披露的信息为准。

25、公司有产品提供给苹果进行测试吗？

答：您好，感谢您的提问。公司一直与显示行业主流品牌厂商保持密切合作，与产业链各合作伙伴实现合作共赢。具体客户和合作内容、合作进展等涉及商业秘密，请理解。

26、领导您好，目前中小尺寸面板价格是否有所回升？目前面板价格是否低于现金成本？

答：您好，感谢您的提问。总体而言，公司聚焦的中小尺寸显示领域，下游细分市场众多，定制化程度高，不同市场需求的变化、不同产品类型、不同规格等都会影响产品价格，很难一概而论。公司深耕多个定制化细分市场，产品组合结构比较稳健。从最新情况看，消费品市场（比如 IT、AMOLED 手机等）已出现复苏迹象，公司将持续密切关注市场变化并抢抓机遇。

27、请问在芜湖建的厂主要生产什么产品

答：您好，感谢您的提问。公司 2022 年宣布合资在芜湖投建新型显示模组生产线项目，目标市场为专业显示模组（包括车载、工业品等）、IT 显示模组（包括平板、笔电、显示器等）。

28、请问今年股价会翻倍吗？

答：您好，感谢您的提问。股价波动受宏观经济、行业政策、市场情绪等多种因素的影响。公司非常理解投资者对股价的关注，会持续夯实主业，不断强化核心竞争力和可持续发展力，持续提升长期内在价值。

29、公司组织架构开支，计提折旧，建设费用等浪费都非常大。怎么保住那微薄的利润？利润对公司来说是否重要？公司上市的目的只是为了服务于就业，或服务于制造业吗？

答：您好，感谢您的提问。2022 年，公司直面行业挑战，对外抢抓市场机遇，采取灵活的经营和生产方式，努力提高高附加值产品的出货比重，对内多措并举，推动数字化建设、极致成本管理，不断进行技术创新、原材料降本、方案设计优化、智能制造和管理优化，全面提质增效，实现了公司的稳健经营。期间，公司也立足公司战略，面向未来进行必要的产线和研发资源投资，增强公司中长期的竞争力。

公司始终重视经营水平和赢利能力的提升，一直有并将持续努力优化产品结构、加大高附加值产品出货、提升研发创新能力、优化成本控制，不断加强韧盈利能力。公司持续聚焦主业，会一如既往踏实做好经营，持续提升综合竞争力，提升公司价值，积极回报股东。

新的一年，公司坚持“2+1+N”战略引领，手机显示业务领域，a-Si 手机保持稳定发展，稳定核心客户，拓展重点客户，持续优化竞争力；LTPS 手机维持全球出货量第一的市场地位，主要客户产品线项目全覆盖并争取大份额；OLED 手机加强技术与产品开发，攻关重点技术，专项提升产品性能，推进与核心客户的深度合作，进一步提升客户端项目覆盖、项目份额和产品

	<p>规格。同时发挥武汉 G6 和厦门 G6 OLED 产线协同优势，实现 OLED 手机业务快速增长。车载显示业务领域，目标持续保持全球第一，重点发力新能源汽车业务和中国市场，力争在车载 LTPS、车载大屏业务快速增长的同时，提高车载 Mini-LED 产品竞争力，并布局 OLED 资源；汽车电子业务继续面向全球 Top10 车厂积极开拓新客户，做好量产交付保障。IT 显示业务领域，以现有 LTPS 平板、笔电业务为依托，持续加大市场和客户开拓力度，加强产品技术开发和产能资源投入，完善供应链体系，实现 IT 显示业务快速发展。增值业务领域，工业品保持市场份额全球领先，同时深耕利基市场，如医疗、智能家居等细分领域，并积极开拓新兴市场和新兴应用领域；智能穿戴业务继续保持刚性 OLED 领先优势，布局柔性产品；非显示业务方面，技术开发与商业化同步推进，重点业务实现批量出货；生态拓展方面围绕显示主业需要布局产业生态，提升核心竞争力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>