

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230317-1

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 外部参与人员：毕盛（上海）投资管理有限公司
时间	2023年3月17日（周五）9：30-10：30
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、 怎么看 2022 年行业手机市场的下降？</p> <p>答：2022 年，全球经济相对低迷，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，整体显示行业表现持续下行。公司直面电子消费显示领域的挑战，积极通过新技术升级、订单份额争取、极致降本等措施抵御市场行情不利影响。2022 年，公司 LTPS 手机显示业务保持全球市占领先，并积极推进 LTPS 业务多元化转型；OLED 业务不断进步，已向多家行业品牌客户出货，柔性 AMOLED 智能手机显示产品出货同比增长约 60%，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。</p> <p style="text-align: center;">2、 关注到下游手机客户发布了一些新的机型，市场是否有回暖迹象，</p>

公司今年的订单情况预期如何？

答：近期，公司参与的客户 AMOLED 柔性手机中有部分陆续首发上市。公司 AMOLED 业务持续成长中，新线 TM18 也进入爬坡期，公司高度重视 AMOLED 事业的发展，将强化覆盖更多品牌客户项目并争取更大份额的力度，集中力量不断提升产品技术和规格竞争力，新的一年，AMOLED 手机显示产品出货有望进一步提升。此外，公司会密切关注市场需求的动态变化并积极应对。

3、公司怎么看待接下来中小尺寸的价格情况？

答：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，手机、IT、车载、工业品等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，争取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。

4、公司车载业务中 tier1 出货占比有多少？

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。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，未来将根据客户项目节奏将逐步进入快速成长阶段，后续将成为公司车载显示业务的重要增长引擎之一。

5、公司新建产线是否会有车载专线设置？

答：公司新合资投建的新型显示模组产线（TM20），将主要定位在为客
户提供专业显示模组（包括车载、工业品等）、IT 显示模组（包括平板、笔
电、显示器等）。

新模组产线将配置多条包含车载产品在内的专线，有助于提升公司车载
中大尺寸产品的模组产能，更好地响应市场中大尺寸化的发展需求，进一步
优化车载产品结构。车载显示产品形态复杂、结构多样、客户质量要求严格，
还有生命周期长的特点，自建模组产线可更好把控材料和过程质量，保证长
期稳定的品质供货，有利于提升客户满意度，深化合作粘性。该模组线的投
建和运营，将有助于公司车载业务的规模化和高质量发展。

6、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。公司看好车载显示市场的发展前景，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能力，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。

7、目前公司材料有出现紧缺情况吗？

答：目前公司关键原材料供应情况正常。

8、公司上游国产化情况如何？

	<p>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。</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> <p>9、公司有哪些折叠技术方案？</p> <p>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。</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