

## 天马微电子股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20230323

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：洲和资本
时间	2023年3月23日（周四）9:30-10:30
地点	天马大厦6楼会议室（电话会议）
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;"><b>1、公司产线22年稼动率情况及今年的预计？</b></p> <p><b>答：</b>2022年，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。</p> <p style="text-align: center;"><b>2、请问公司手机订单情况如何？</b></p> <p><b>答：</b>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，公司 AMOLED 手机显示产品出货有望进一步提升。</p>

### 3、公司柔性 AMOLED 业务成长性有多大？

答：公司运营管理有两条柔性 AMOLED 产线（TM17、TM18），目前，以 AMOLED 柔性手机产品为主，其中武汉 TM17 产线在持续爬坡中，2022 年柔性 AMOLED 智能手机产品出货规模逐季提升，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。

TM18 于 2022 年 2 月完成首款产品点亮，同年 8 月实现首批产品出货品牌客户，目前第一阶段产线正在爬坡，与多家主流品牌客户的技术预研、产品认证及出货在快速推进中。作为公司最新的柔性 AMOLED 产线，该产线对包括折叠、减功耗（包括 HTD、CFOT 等）、屏下摄像在内的先进技术做了布局。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。未来将进一步提升公司在柔性 AMOLED 领域的市场地位。

### 4、公司 AMOLED 手机大客户有哪些？随着产能的逐步释放，是在拿谁的份额？

答：显示行业一直处于全球化竞争中，机遇与挑战并存。公司 AMOLED 智能手机显示产品已经实现向多家行业品牌客户出货，客户结构健康。

### 5、请问公司车载客户有哪些？

答：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、公司在海外车载客户优势明显，在国内新能源这块的增速如何？

答：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。在国内新能源车企业方面，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。公司积极响应新能源客户需求和特点，将通过成立合资公司（江苏天华）、内部业务结构优化等多种方式推出更多贴合新能源车型需求的显示解决方案，为客户适配客制化服务和多样化业务模式。新的一年，公司目标集中资源深入挖掘与新能源客户的合作机遇，争取份额的快速提升。

### **7、怎么看未来公司车载市场的业绩发展？**

**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。公司第 8.6 代面板线（TM19）、新型显示模组产线（TM20）均已于 2022 年正式开工，计划 2024 年 H2 开始量产。TM19 将与 TM20 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，将更好地支持公司在 LTPS 车载显示领域的开拓。

公司看好车载市场的发展前景，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、请问公司 2023 年一季度的情况如何？**

**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；消费品市场（比如 IT、AMOLED 手机等）从最新情况看，已出现复苏迹象，公司将持续密切关注

	<p>市场变化并抢抓机遇。关于一季度业绩情况，欢迎关注公司后续公告。</p> <p><b>9、请问公司中长期的发展规划如何？</b></p> <p><b>答：</b>公司持续坚持“2+1+N”战略引领，将手机显示、车载显示作为核心业务，将 IT 显示作为快速增长的关键业务，将工业品、横向细分市场、非显业务作为增值业务，开展生态拓展。</p> <p>面向未来技术升级趋势和市场成长空间，公司持续进行中长期的前瞻性布局。2022 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。</p> <p><b>10、公司今年的资本开支有多少？是否有新的融资安排？</b></p> <p><b>答：</b>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。</p> <p>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。</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