

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230330-1

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：长城电子、建信基金、泰信、融通基金、华安资产、QuarkGlobal Tek
时间	2023年3月30日（周四）10:00-11:20
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;">1、请问公司目前消费类产品的需求情况如何？</p> <p>答：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，公司会密切关注市场需求的动态变化并积极应对。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。</p> <p style="text-align: center;">2、请分别介绍下公司柔性 OLED 产品发展趋势？</p>

答：2022年，公司柔性 AMOLED 手机显示业务持续进步，出货量逐季度提升，已向多家行业品牌客户出货，柔性 AMOLED 手机面板出货量同比增长近 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。随着公司最新的 AMOLED 产线 TM18 提前点亮、首批产品已向行业品牌客户出货，公司整体柔性 AMOLED 业务开始进入全面发力期。

2023年，公司将进一步加强 OLED 手机技术与产品开发，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。

3、请问公司如何看待车载产品价格，毛利率情况如何？

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和产品尺寸升级，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。

4、请问公司今年预计车载业务增速如何？

答：车载显示业务是公司战略核心业务之一，公司持续加大资源力度。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。

5、请介绍公司车载订单情况，产能供应是否充足？

答：车载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。目前公司已有超过 80%的 a-Si 产线转移到包括车载在内的专显类业务，同时公司充分利用现有的 LTPS G5.5 及 G6 产线资源及积累，加速推进

LTPS 产能向车载显示领域拓展。在此基础上，公司为车载显示业务引入新投建的第 8.6 代线（TM19）和新型显示模组产线（TM20）等先进产能，助推公司车载业务的规模成长和规格升级。

6、请介绍公司今年的资本开支情况。

答：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。

7、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。

8、注意到公司近期给多款新机供屏，请问主要是供给哪些客户？

答：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。2023 年，公司将进一步加强 OLED 手机技术与产品开发，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、项目份额和产品规格。

9、请问贵公司在新能源汽车市场方面的规划？

答：近年来，新能源汽车市场增速明显，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。新能源汽车业务是公司未来车载业务发展中重要增长方向之一，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。

10、请问公司 TM18 产线的建设进度如何？

答：公司运营管理的厦门 TM18 项目（第 6 代柔性 AMOLED）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。

11、请介绍公司对折叠屏的规划，有规划 LTPO 技术吗？

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 年将具备折叠屏和 HTD 屏的量产能力，并推出相关折叠产品。

12、请对公司短期内的整体经营情况做一个展望。

答：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，

	<p>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>
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