

## 天马微电子股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20230404

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：Astroll Management
时间	2023年4月4日（周二）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、请介绍公司的汽车电子业务、新能源业务，与传统的车载显示业务有什么联系和区别？</b></p> <p>答：汽车电子业务和新能源汽车业务是公司着力发展的车载业务板块，公司将依托传统车载显示领域的优势，赋能这两个业务板块的发展。</p> <p>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-SPICEL2 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，</p>

后续将成为公司车载显示业务的重要增长引擎之一。

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。公司积极响应新能源客户需求和特点，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。

## **2、请问公司第 8.6 代线上的产能将会如何分配，车载会占到多少？**

**答：**TM19 和 TM20 重点布局车载、工业品、IT 等领域，在车载业务方面，TM19 将与 TM20 及公司现有模组产线形成灵活搭配，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。公司在灵活的产线搭配和多样化的产品组合上具有优势，将根据市场情况、客户需求动态调整相关产线的产能分配和产品组合。

## **3、请问整车价格调整对公司有影响吗，车载产品会有明显的价格变动吗？**

**答：**会对供应链有一定传导。在车载显示领域，公司拥有广泛的客户群体，并能为客户提供多技术、多规格的解决方案。公司将持续在屏上做加法，不断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等，助力车载产品价值度的提升。

## **4、请介绍车载市场的竞争格局。**

**答：**车载显示领域具有高壁垒和高客户粘性的特点，客户对产品质量的可靠性、稳定性、供应商的长期持续稳定的供货保证以及快速响应及支持能

力要求极高。决定车载显示行业长期竞争力的是车载业务的综合体系能力。并且随着汽车新四化趋势的演进，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。

公司凭借在车载显示领域近三十年的深耕细作，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。

##### **5、请问公司目前消费类产品的需求情况如何？**

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，将强化力度覆盖更多品牌客户项目并争取更大份额，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><b>6、请问公司的发展规划？</b></p> <p>答：通过对市场发展趋势和行业竞争格局的深入剖析，公司制定了全面系统的“2+1+N”发展战略，将手机显示、车载显示作为核心业务【2】，将IT显示作为快速增长的关键业务【1】，将工业品、横向细分市场、非显业务、生态拓展等作为增值业务【N】，推动显示业务持续做大做强做优。</p> <p>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。围绕既定目标，实现高质量发展。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，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