

## 天马微电子股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20230421

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者活动日</u>
参与人员单位及姓名	<p><b>上市公司参与人员：</b>董事会秘书陈冰峡、车载事业部副总经理刘金权、市场部高级总监刘庆权</p> <p><b>外部参与人员：</b>Astroll Management、Cederberg、LMR PARTNERS、UBS、宝盈基金、毕盛 APS、常春藤资本、德邦证券、东海证券、东吴证券、风炎投资、高毅资产、光大证券、国金证券、国盛证券、国泰君安国际、国泰租赁、国投聚力、海通证券、瀚伦投资、华宝信托、华富基金、华泰资产、开源证券、磐厚蔚然、瑞信、山东国惠基金管理有限公司、山东铁路发展基金、山西证券、申万证券、盛石资本、时机资本、首钢基金、西部证券、西南证券、兴业证券、野村国际、易米基金、银河证券、雍熙投资、源来资本、云南云投资本运营有限公司、长城证券、招商证券、一汽股权、中航证券、中金公司、中金资管、中信证券、个人投资者</p>
时间	2023 年 4 月 21 日（周五）9:30-11:30、14:30-17:00
地点	国家会展中心上海洲际酒店
形式	现场参观展品及交流
交流内容及具体问答记录	在上海车展期间，公司举办了投资者活动日。在活动现场，公司展示了大尺寸显示、隐藏显示、视听隐私显示、T 形显示、mini-LED、Micro-LED 等一

系列先进车载技术方案产品，主要介绍了公司车载业务发展情况和规划，并与到场参与活动的投资人进行了交流。

### 一、公司车载业务整体情况和规划

公司深耕车载领域近三十年，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，产品已涵盖全球主流品牌的上千个车型量产经验，客户资源涵盖了中系、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（Top10）全覆盖。

公司已形成从无源、a-SiTFT-LCD、LTPS TFT-LCD 到 AMOLED 的中小尺寸全领域主流显示技术布局，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，在助推公司车载业务的规模成长和规格升级的同时，与现有产线形成灵活搭配，更好支持客户多技术、多规格、多元化的需求。

公司拥有一支扎根车载显示领域多年的专业化车载研发团队，将依托创新中心、芜湖车载显示研发中心和厦门 Micro-LED 全制程试验线，将车载显示作为重要应用方向之一，着力强化车载显示整体解决方案能力、先进车载显示技术研发能力和前沿技术商用化能力，持续加强短中长期的技术优势。

公司始终坚持将显示产品的性能稳定性和高可靠性等品质要求摆在核心位置，推行从设计质量、材料质量、过程质量到客户质量的产品全生命周期质量管理，在车载客户品质交付、车载产品质量保障方面的能力获得了客户的高度认可，多次荣获多家国内外客户颁发的优秀供应商奖、最佳质量奖等相关奖项，并在仪表这个车载显示中安全性能要求最高、进入门槛也最高的领域，保持出货量全球领先，技术能力业内领先。

公司车载业务覆盖了包括仪表、中控、HUD、后视镜、后座娱乐等在内的各类智能座舱产品，尺寸范围涵盖广，目前从 2 英寸到 40 英寸都有产品量产出货，在屏幕大尺寸化方向上能提供单屏、双联屏、三联屏等多种显示解决方案，并不断优化现有方案，并积极探索前沿技术，根据市场和客户需

求聚焦车载 Mini-LED、可调隐私显示技术、视听隐私技术、BaldrSys (head up display 抬头显示) 技术、极致窄边框技术、沉浸式座舱体验的 INVISIBLE (隐藏式显示) 技术等, 开发出了更高显示性能、更高可靠性、更多造型、更丰富交互的产品方案, 如集成 DMS (驾驶员监控系统) 和 3D 手势识别的 27 寸车载智能显示模组方案、车载智能打孔屏方案、ARIES 超低反触控模组方案、一体化智能座舱解决方案。

公司将依托在车载显示领域的深耕积累和竞争优势, 赋能车载新业务板块发展: 一方面积极发力面向客户直供的汽车电子业务, 七年磨一剑, 已成功开拓多家国际知名头部车厂项目; 另一方面, 公司把握新能源汽车的发展机会, 与产业链伙伴优势互补合资成立江苏天华汽车电子有限公司, 将加大发力新能源汽车智能座舱应用, 持续做大做强车载业务。

车载显示业务是公司“2+1+N”发展战略的核心业务之一。面向未来, 公司提出了“车载显示业务市场份额全球第一”的长期战略目标, 即目标未来在出货量、全球主力客户份额、产品品质、量产技术综合竞争力等多个维度保持车载显示业务的长期全球领先, 实现高质量发展。

## 二、现场交流主要内容

**1、请问公司如何看待未来车载上 OLED 的和 mini-LED 技术的渗透趋势, 哪个技术可能会占优势?**

**答:** 车载显示领域呈现出多种技术并存的格局。

Mini-LED 背光是车载显示的升级方案之一, 能够与现有 LCD 主流量产技术形成搭配, 很好的提升 LCD 的显示产品性能。公司已有 Mini-LED 技术方案实现了对海外车载大客户的出货, 同时公司持续根据客户的项目节奏和需要积极推进更多 Mini-LED 方案的客户合作。

OLED 技术在车载显示领域的应用也是行业关注的热点之一, 能为车载显示提供更多元化的解决方案, 也利于更好地拓展 OLED 技术的应用领域。客观来看, OLED 技术在车载显示领域的应用还面临着车规级稳定性、寿命等考验, 行业还在持续加大投入对相关技术和方案进行改善和提升, 还需要

一定时间的沉淀，随着产业链以及技术整体趋于成熟以及未来规模化应用后更有竞争力的价格，其在车载领域的渗透将逐步加大。公司 AMOLED 车载显示业务已有专项团队积极推进中，会根据市场发展和客户需求推进。

**2、现在快许多显示厂商都在着力布局车载市场，请问公司怎么看之后的竞争情况？**

**答：**车载显示市场发展迅速，技术日益多元化、产品结构逐步向大屏化、高清化、多屏化、集成触控化和个性化等方向发展，吸引越来越多的厂商进入，市场竞争也将更为激烈。

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，尤其是新能源汽车的快速兴起，对更快速的开发周期、更好的零部件管理等需求更迫切，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。公司将充分利用现有的 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，并投建芜湖车载显示研发中心和厦门 Micro-LED 全制程试验线，将车载显示作为重要应用方向之一，着力强化车载显示整体解决方案能力、先进车载显示技术研发能力和前沿技术商用化能力，持续加强短中长期的技术优势。未来，公司将围绕传统车载显示、汽车电子业务、新能源汽车

业务三大车载业务板块，持续做大做强车载业务。

公司看好车载业务的发展前景，将积极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。

**3、能看到新能源车市场的快速变化，也会面临下游客户一定程度的调整，市场会出现一定波动。公司对于这种竞争激烈的市场，在面对下游这么多品牌或终端客户，公司是如何去做资源分配的？**

**答：**公司在车载显示领域与包括新能源车厂在内的全球主流厂商均保持良好合作，客户资源丰富，客户结构比较均衡健康，在一定程度上能很好的平衡市场的波动。公司会持续动态评估下游市场客户的发展变化，把握好确定性，更好地管理不确定性，积极响应多元化客户的需求和特点。

公司目前在车载技术研发、产能扩充、产业链合作、内部资源&结构优化等多维度都在进行投入，助力车载业务的持续高质量发展。

**4、在车载产业链垂直延伸上，我们如何布局，如何尽可能最大化自己的价值？**

**答：**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。汽车电子业务交付的产品较传统车载显示产品集成度更高，对生产工艺复杂程度和技术要求也更高。为此，公司不断提升车载复杂模组业务能力，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，后续将成为公司车载显示业务的重要增长引擎之一。

此外，公司在车载业务发展上，持续围绕以显示作为人机交互方案的核心，将在包括车载智能座舱等方面持续挖掘、开拓，不断丰富、优化业务内涵。

**5、请问公司电子外后视镜产品的情况。**

**答：**公司车载业务覆盖了包括仪表、中控、HUD、后视镜、后座娱乐等在内的各类智能座舱显示产品，电子外后视镜产品已有相关商业项目在开发中。

**6、请介绍公司车载业务今年及未来长远的规划。**

**答：**2023年，公司车载业务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。

公司看好车载显示市场，将车载显示作为公司的战略核心业务之一，目标是保持车载业务长期全球领先，在出货量、全球主力客户份额、产品品质、量产技术综合竞争力等多个维度持续巩固领先优势。为此，公司在先进产能、技术研发、商业模式等多个方面均进行了短中长期布局：投建第 8.6 代线和新型显示模组产线，LTPS 产线全力支持车载业务发展；投建车载显示研发中心和 Micro-LED 全制程试验线，加强关键技术布局；依托在车载显示领域的领先优势，积极赋能汽车电子和新能源汽车业务的发展，打造车载业务的新增长引擎。

**7、请问今年 OLED 手机市场的需求公司如何展望？以及 OLED 折叠屏的进展和客户合作情况？**

**答：**从目前最新情况看，消费市场（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。

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，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，公司将继续加强 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

公司考虑主要在 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。

#### **8、请问公司为什么会考虑用 8.6 代线来切中小显示领域的产品？**

**答：**主要是基于提升公司产能及产品规格竞争力的考虑。

公司一直专注并深耕中小显示领域近 40 年，对不断发展的市场需求、市场化竞争体系有着深刻理解。中小尺寸领域产品特点是定制化并不断叠加创新技术，TM19 是对标中小尺寸产品要求而设计的高世代线，针对中小尺寸显示产品市场需求变化快、产品换型节奏快等特点，进行产线设计、设备选型和工艺布局，具有更高的换线效率。

同时，TM19 作为新一代高世代线，融入了多种先进制程与技术，在设备精度、效率、能耗、环保等方面将具有优势，亦可满足更高工艺要求，能助力公司将更好地拥抱中小显示领域产品规格升级机遇，持续提升产品附加值和差异化竞争力。

作为中小尺寸显示的领先企业，公司在灵活的产线搭配和多样化的产品组合上具有优势，未来也将根据实际需求，灵活调整 TM19 的产品组合，更好地抵御市场风险，拥抱市场机遇。

#### **9、请问公司目前车载订单趋势如何？是否比 Q1 好？**

**答：**车载业务产品是长生命周期业务，中长期发展趋势良好，公司看好这块业务的长期发展前景并持续加大资源支持。同时，公司也会密切关注市场阶段性波动变化，依托深耕行业多年积累的各方面竞争力来做好应对，在全球范围内不断抢抓项目机会。

	<p><b>10、请问汽车电子业务是否比传统车载产品的价值会有提升？</b></p> <p><b>答：</b>在汽车电子业务方面，公司将面向车厂直接交付显示总成产品，根据客户的需求，产品覆盖的工艺环节会增加，模组复杂程度会更高，因此产品整体价值会有相应提升。</p> <p><b>11、请问公司 Micro-LED 的进度，以及会是以后车载显示的技术方向吗？</b></p> <p><b>答：</b>公司积极进行前瞻性技术布局，Micro-LED 是关注度很高的前沿技术，但成熟度和商业化需要时间，未来可用于车载等显示领域，公司已在柔性、高透明、拼接显示方面进行了大量的技术开发，相关展品多次荣获各类国际奖项，并已与国际头部客户在进行预研合作，公司会持续积极跟进此项技术未来在车载显示领域的发展应用。</p> <p>公司将车载作为 Micro-led 技术的重点应用领域之一。2021 年 12 月发起组建了 Micro-LED 生态联盟，旨在联合上下游资源，打通产学研用各环节，共同推动 Micro-LED 技术发展，加速商业化落地；2022 年合资投建全制程 Micro-LED 试验线，旨在依靠自主力量布局、掌握关键共性技术，打通核心工艺，形成自主知识产权，储备量产技术，从产品应用和设计方案上寻求技术突破，推动 Micro-LED 技术尽快趋于成熟。</p> <p><b>12、请问公司未来的融资规划？</b></p> <p><b>答：</b>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，已通过深交所上市审核中心审核通过，还待中国证监会作出同意注册的决定后方可实施。具体进展请关注公司后续公告。</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