

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230609

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：国泰基金
时间	2023年6月9日（周五）10:00-11:00
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、请介绍公司产线布局。</p> <p>答：经过在显示行业近四十年的耕耘和积累，公司已形成包含无源、a-Si TFT-LCD、LTPS TFT-LCD、IGZO、AMOLED、Micro-LED 的中小尺寸全领域主流显示技术布局，拥有从第 2 代至第 6 代 TFT-LCD（含 a-Si、LTPS）产线、第 5.5 代 AMOLED 产线、第 6 代 AMOLED 产线以及 TN、STN 产线。基于“2+1+N”的战略规划引领，2022 年公司联合相关合作方分别在厦门合资投资 330 亿元建设一条 G8.6 新型显示面板生产线、在芜湖合资投资 80 亿元建设新型显示模组生产线，旨在更好地助力公司业务的持续开拓；在厦门合资投资 11 亿元建设一条 Micro-LED 试验线，旨在掌握关键共性技术，打通核心工艺，促进新型显示产业的优化升级。</p>

2、请问第 8.6 代线的目标产品是什么？

答：公司投建的第 8.6 代线（TM19），主要锚定公司一直具有强优势且市场规模增长和规格升级趋势明显的车载、工业品等专业显示业务领域，以及作为公司发展关键增量的 IT 显示领域，在助力公司车载显示、工业品显示领域产能和量产技术进一步跃升的同时，将更好地开拓 IT 显示领域，提升公司中小显示领域的产品覆盖和整体份额。

3、公司柔性 OLED 业务发展如何？

答：2022 年以来，公司柔性 AMOLED 产品出货量呈逐季提升。公司持续加强 OLED 手机技术与产品开发，今年一季度，公司多款独供、与客户深度共研项目实现首发。根据业界统计，一季度各主流品牌发布的采用柔性 OLED 的新机约 20 款，其中由公司独供或参与供货的新机超过半数，新机覆盖率超过 50%。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，今年，公司柔性 AMOLED 手机显示产品出货有望进一步提升。公司将考虑主要在 TM18 产线上进行折叠、HTD 屏的生产，预计 2023 年将具备量产能力，并推出相关折叠、HTD 产品。

4、公司对于 LTPS 业务如何规划？

答：公司已连续 5 年在 LTPS 智能机显示市场出货量份额全球第一，拥有不错的品牌客户合作沉淀和客户份额渗透，将继续保持在 LTPS 业务领域的领先优势，积极借助客户、技术、方案积累经验，加快 LTPS 在车载、IT、工业品等显示领域的开拓力度，加速推进 LTPS 业务的多元化，不断优化 LTPS 产品结构。公司相信不断丰富的 LTPS 产品组合将更好地助力 LTPS 业务的持续、稳健发展。

5、请问公司向特定对象发行的时程如何规划？

答：公司于 2023 年 5 月 20 日披露《关于向特定对象发行股票申请获得

	<p>中国证券监督管理委员会同意注册批复的公告》，批复自同意注册之日起 12 个月内有效。公司会及时履行信息披露义务，后续进展敬请关注公司公告。</p> <p style="text-align: center;">6、请介绍车载市场的竞争格局</p> <p>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。</p> <p>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，2023 年将开始首批产品交付，未来将根据客户项目节奏将逐步进入快速成长阶段；另一方面，公司把握新能源汽车的发展机会，采用与产业链伙伴优势互补成立合资公司等多种形式，将大力发展新能源汽车智能座舱应用，推进新能源市场份额的快速提升。</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