

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230912-2

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：武汉华虹科技投资管理有限公司
时间	2023年9月12日（周二）14:30-15:30
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>1、请介绍公司目前的产品价格情况及趋势。</p> <p>答：中小尺寸显示领域细分市场众多、产品技术类型多样，价格走势会有差异。目前，部分产品价格降幅收窄、有筑底企稳的趋势，部分产品价格有在向上修复。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，持续强化自身核心能力建设，不断优化产品结构，并发挥头部优势，主动采取更为积极的策略来推动价格的逐步修复。</p> <p>2、公司柔性 AMOLED 手机业务出货情况如何？</p> <p>答：今年上半年，公司柔性 AMOLED 手机显示产品出货量同比增长超400%，超过去年全年出货量，市占率国内第二（数据来源：Omdia），其中独供项目出货量占比近五成，客户粘性不断增强，同时产品规格提升趋势明</p>

显，支持多个品牌客户旗舰、高端项目首发。TM18 已于 2022 年点亮并实现首批产品交付，目前爬坡顺利，提前 5 个月实现单月百万片出货，预计年内将形成折叠、HTD、MLP 量产能力。公司将力争通过提升高附加值产品占比、加快中尺寸等新产品线开拓、强化成本优化力度，来持续提升产品综合竞争力。

3、请问上半年公司车载业务情况如何？

答：今年上半年，公司在车载前装市场和仪表市场保持全球领先，在主要新能源汽车客户的份额加速提升，汽车电子业务已开始向国际头部客户批量交付；公司车载业务新项目机会快速累积，获得项目定点金额保持高水位，涵盖 OLED、Local Dimming 等技术，汽车电子、新能源等业务方向；同时，基于 LTPS 技术在车载显示领域的快速渗透，公司获得的车载定点项目中，LTPS 项目金额占比已接近 70%。在新技术方面，公司车载 Mini-LED 产品已向海外大客户批量出货，目前还有多个客户的新项目今年也会陆续量产。Micro-LED 领域，公司已和全球头部车企展开创新项目合作。

4、车载客户选择显示供应商的标准是什么？公司车载业务如何保持竞争力？

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，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，凭借在车载显示领域超过 20 余年的深耕细作，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 产线，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。

5、请介绍公司汽车电子业务的进展及主要客户群体。

答：目前，公司汽车电子业务主要面向国际头部车企直接交付车载复杂模组产品，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-SPICE L2 认证，车载软件质量体系达到了国际领先水平。2023 年上半年，公司汽车电子业务已开始向国际头部客户批量交付。公司将加快在汽车电子业务的发展，继续面向全球 Top10 车厂积极开拓新客户、获取更多新项目机会，做好量产交付保障，实现稳健发展。

6、请介绍公司和苹果的合作情况。

答：公司一直与显示行业主流品牌厂商保持密切合作，与产业链各合作伙伴实现合作共赢。具体客户和合作内容涉及商业秘密。

7、目前，最近大面板价格见底回升，能不能介绍公司的大面板产品情况如何？

答：公司没有 TV 相关业务。公司聚焦的中小尺寸显示领域，在许多

	<p>细分市场也呈现中大尺寸化的趋势，公司基于业务需求，积极进行前瞻性布局，投建第 8.6 代线和新型显示模组产线，增加中大尺寸专线，提升在车载、IT、工业品显示产品的尺寸和规格。目前，公司已有大屏、联屏产品应用在车载显示等领域。</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