

天马微电子股份有限公司

2023 年 12 月 4 日-2023 年 12 月 10 日投资者关系活动记录表

编号：20231210

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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：陈冰峡、陈丹、洪正阳、谭蒙 外部参与人员：光大证券、国寿资管、中邮证券、嘉实基金、富国基金、中欧基金、中金证券、高毅资产、广发证券、兴全基金、万家基金、光大保德信、摩根士丹利基金
时间	2023 年 12 月 4 日至 2023 年 12 月 10 日
地点	深圳、武汉、上海、电话会议
形式	现场调研、线上调研
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">主要交流内容如下：</p> <p>1、请介绍公司的战略规划及成长动能。</p> <p>答：公司坚持“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强做优做大。</p> <p>面向未来技术升级趋势和市场成长空间，公司持续进行中长期的前瞻性布局。2022 年，公司先后宣布投建车载显示研发中心（芜湖）、第 8.6 代面板产线（TM19，厦门）、新型显示模组产线（TM20，芜湖）、全制程 Micro-LED</p>

线（厦门）等重要研发和量产线项目，均立足于公司显示主业做强做大及“2+1+N”战略规划，覆盖了车载、工业品显示等公司优势领域，IT 显示等公司发展增量市场，以及 Micro-LED 领域的未来蓝海市场，兼顾成熟技术和远期技术，在响应市场需求积极扩大产能并提升产品规格的同时，也在新产品、新技术领域进行前瞻性布局，着眼中长期布局谋篇，进一步增强公司在新型显示领域的长期竞争能力，同时有力地夯实在中小尺寸显示领域的竞争优势。

2、请介绍公司的营收结构和毛利率情况。

答：公司下游市场主要包括智能手机、IT、智能穿戴等电子消费品领域以及包含车载、工业品、医疗等在内的专业显示领域。今年前三季度，公司电子消费品类营收占比超五成，车载、专业显示类占比约四成。中小尺寸显示领域细分市场众多，价格及毛利情况会有差异，消费电子经历了较长时间的底部调整，目前正在逐步复苏中；专业显示产品周期较长，毛利率相较消费类显示更为稳定。

3、请介绍公司车载显示业务的发展情况。

答：面对今年大幅度的下游汽车市场调整，公司继续在车载前装市场、车载仪表市场的出货量全球第一（截至 2023 年 H1）。今年前三季度，公司车载业务收入同比实现 10% 增长，出货量上，LTPS 技术加快渗透，LTPS 车载产品出货量同比增长近 40%；直供车厂的汽车电子业务今年有数个项目已正式出货，明年将会规模释放，重点发力的新能源汽车业务今年也已在头部客户实现份额快速提升。公司累计取得的新机会项目总额保持高位，LTPS 项目金额占比近 70%，并涵盖 OLED、Local Dimming 等技术，汽车电子、新能源等业务方向，以及全景式抬头显示等前沿产品。

公司车载业务稳健应对了今年开年以来的市场波动，头部优势、拿单能力和看好车载显示长期发展前景的信心保持不变，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：已投建第 8.6 代线

和新型显示模组产线；已投建车载显示研发中心和 Micro-LED 全制程产线，加强关键技术布局；将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。

4、请介绍公司 OLED 的出货情况、目前行业内 OLED 发展趋势及价格情况。

答：今年前三季度，中小尺寸显示领域逐步从底部持续调整进入需求温和复苏，公司运营管理的 2 条柔性 AMOLED 产线的手机显示产品前三季度累计出货量同比增长超 300%，市占率国内第二。AMOLED 柔性手机显示领域，公司已实现国内品牌客户全覆盖，客户粘性不断增强，同时产品规格提升趋势明显，支持多个品牌客户旗舰、高端项目首发。此外，公司折叠、HTD 产品现已开始出货。

从技术发展趋势看，柔性 AMOLED 在智能手机渗透率的持续提升是必然趋势，其中随着折叠、LTPO 等高端技术产能的释放，预计柔性高端产品的占比将呈增长趋势。目前，随着各品牌终端新机的陆续发布，能看到柔性 AMOLED 智能手机市场需求增长明显，根据第三方咨询机构数据，供应侧厂商稼动率维持在高水位，四季度柔性 OLED 价格整体处于涨价趋势。

在智能手机面板市场逐步复苏向好的趋势下，公司将紧抓行业机遇，加快产能释放节奏更好地匹配需求，并不断技术创新，增加高规格产品的出货量，持续优化产品结构，保持良好的竞争力。

5、公司在 Micro-LED 方面的发展规划是什么？

答：公司正在加快推进 Micro-LED 领域技术和工艺的开发，目前已在高 PPI、透明、曲面、窄边框、透明度可调等技术方向取得重大突破，具备行业领先的技术能力，并已和全球头部车企、国内顶尖 PID 终端厂商、头部消费品牌客户展开创新项目合作。公司已联合众多合作伙伴发起成立了 Micro-LED 生态联盟，并合资投建了从巨量转移到显示模组全制程 Micro-LED 产线，预计明年将实现首样点亮并具备批量出货能力。

6、请介绍公司 LTPS 的多元化布局情况。

答：目前，LTPS 手机产品在 LTPS 业务中占主要份额，随着公司 LTPS 多元化业务的推进，非手机类产品（车载、IT、工业品及其他）的比重也在提升中。今年前三季度，公司 LTPS 中高端 IT 显示产品出货量同比增长 180%，LTPS 车载产品出货同比增长近 40%，未来公司将继续推进 LTPS 产线的多元化布局，不断提升 LTPS 产线的灵活和弹性经营能力，更好地助力 LTPS 业务持续、稳健的发展。

7、请问公司在 IT 显示业务领域的竞争力是什么？

答：公司将 IT 显示作为“2+1+N”战略重点中快速增长的关键业务，近年来持续加大开拓力度。目前，公司主要依托在 LTPS 上的资源积累和客户基础加速开拓 LTPS 中高端平板、笔电领域，2023 年前三季度中高端 IT 显示产品出货量同比增长 180%，LTPS 平板产品市占保持全球领先，笔电的占比在不断优化提升。

明年 TM19 和 TM20 的首款 IT 产品亦将点亮、进入量产。未来，随着 TM19 和 TM20 产线产能的逐步释放，将为公司 IT 业务补齐 TFT-LCD 技术的产能和技术支撑，多元的技术产能将形成很好的差异化组合，为公司打开庞大的新市场，实现新领域的开拓，多样化的技术解决方案也将增强在客户端的竞争力，支持客户进行多元的生态发展布局，强化客户粘性。

8、请介绍 TM19、TM20 产线的进展。

答：公司 2022 年宣布合资投建的第 8.6 代线（TM19）和新型显示模组产线（TM20）顺利建设中，预计 2024 年开始量产，将重点布局车载、工业品、IT 等显示领域，为车载和工业品业务提供大尺寸产能，为 IT 业务补充 a-Si 和 IGZO 产能，支持公司先进产能和量产技术上的进一步提升。

9、请问公司 TM18 产线进展情况如何？

答：公司 TM18 项目分三个阶段进行建设，第一阶段已于去年点亮并实

	<p>现首批产品交付，目前已近达产；第二阶段产能将于明年上半年开始逐步释放，第三阶段推进中。</p> <p>10、请介绍公司的整体折旧情况。</p> <p>答：目前，公司运营中的 a-Si、TFT-LCD 产线的折旧已全部完成（不含后期设备改造的折旧），LTPS 产线折旧将于 2025 开始陆续完成，AMOLED 产线折旧进行中。</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