

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230516

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：东海证券
时间	2023年5月16日（周二）14:30-16:00
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、公司手机产品市占高，在目前行业价格承压的情况下，是否可以通过调节产能推动价格回升？</p> <p>答：公司聚焦的中小尺寸显示领域，下游细分市场众多，定制化程度高，技术迭代和提升速度快，除受供需影响外，还主要依靠产品规格的提升、方案的创新、快速实现垂直起量支持客户需求等来打开价格空间。公司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，紧抓市场结构性发展机遇，优化资源统合，不断提升产品附加值、优化产品结构，争取高附加值产品订单份额及出货力度。此外，公司对内多措并举，推动数字化建设、极致成本管理，不断进行技术创新、原材料降本、方案设计优化、智能制造和管理优化，全面提质增效，抵御市场行情的不利影响。</p>

2、请问公司车载产品中 LTPS 的占比？

答：目前在车载显示市场，a-Si 技术占据主流份额，公司车载产品目前以 a-Si 为主，LTPS 占比在快速提升中，2022 年 LTPS 车载产品销售收入同比翻番，在手 LTPS 项目机会也在快速积累中。公司拥有两条 LTPS 产线（G5.5、G6），基于其产能规模和公司前期在 LTPS 领域多年的积累，将更快地支持公司在 LTPS 车载显示领域的开拓。

3、公司快速进入 IT 市场的战略安排是怎么样，产线如何规划？

答：IT 显示领域，市场规模庞大，基于混合办公等的需求（居家办公、在线教育、远程会议等应用场景增多），也正呈差异化发展趋势。公司基于战略的规划、深化客户粘性、打开新的业务空间考虑，将 IT 显示作为快速增长的关键业务，目前正依托在 LTPS 上的资源积累和客户基础，利用厦门 LTPS 产线，加速开拓 LTPS 中高端平板、笔电领域，市占持续快速提升。公司去年宣布合资投建的第 8.6 代 a-Si 和 IGZO 产线（TM19）、新型显示模组产线（TM20）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。此外，未来的显示领域发展将会是多元产品线的生态链变化，多端口联动，我们的客户也在进行多元的生态发展布局，公司有必要持续提升多产品线的覆盖率，构建具有竞争力的产品护城河，强化客户粘性。

4、请问目前中小尺寸产品价格如何？

答：公司聚焦的中小尺寸显示领域，下游细分市场众多，定制化程度高，手机、IT、车载、工业品等不同市场需求的变化、不同产品类型、不同规格等都会影响产品价格，很难一概而论。

今年一季度，显示行业整体处于底部调整阶段，行业利润率处于低位，总体看，中小尺寸显示产品价格承压，其中以消费电子显示产品尤为突出。目前，根据第三方咨询机构数据，在消费品电子显示领域，以智能手机为例，

基于进入节日备货节奏等原因，市场需求环比一季度有所回暖，需求温和恢复，不同技术、不同规格智能手机面板价格走势存在一定差异。总体上价格降幅较之前有所收窄，部分产品已企稳。

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，紧抓市场结构性发展机遇，优化资源统合，不断提升产品附加值、优化产品结构，争取高附加值产品订单份额及出货力度。此外，公司持续优化成本，提升经营效率。公司会努力提升自身综合竞争力，力争在不确定因素中实现持续稳健经营。

5、请问车载市场的竞争格局如何？

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、供应链管理等各方面的专业团队，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；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。

6、请介绍下厦门第 8.6 代线和其他高世代线有什么不同，目前进度怎

	<p>样?</p> <p>答：公司去年宣布合资投建的第 8.6 代产线（TM19）于 2022 年 9 月正式开工，预计今年完成厂房封顶，明年点亮并开始量产。</p> <p>作为对标 IT、车载、工业品等中小尺寸产品要求而设计的高世代线，TM19 专门针对中小显示领域市场需求变化快、产品换型节奏快的特点具有更高的换线效率，更符合目标产品的要求和特性。此外，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、环保等方面都更具优势，亦可满足更高工艺要求，在大尺寸、窄边框、异形切割、高刷新率、低功耗、低反一体黑、内嵌式集成触控等诸多方面公司将拥抱产品规格升级机遇，提升产品附加值和差异化竞争力。</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