

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230614

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：腾跃基金
时间	2023年6月14日（周三）14:00-15:00
地点	天马大厦6楼会议室（电话会议）
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">1、请介绍公司产能布局，请问公司未来产能增量在哪？</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。</p> <p>公司最新的第6代柔性 AMOLED 产线 TM18 已于去年点亮并实现首批产品交付，目前在爬坡阶段，将与 TM17 形成搭配，为公司 AMOLED 业务的全面发力提供产能支撑。</p> <p>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）均预计今年完成厂房封顶，明年开始量产，将重点布局车载、工</p>

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。

此外，公司基于市场趋势和客户需要，适时对既有产线进行技术升级和改造，更好地适配客户需要。公司相信灵活的产线搭配和运营能力，将更好地助力企业抵御市场风险，拥抱市场机遇。

2、如何看待公司 LTPS 业务向 IT 等业务拓展的规划？

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。

3、请介绍公司车载业务的目标？

答：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领先。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 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。

4、请问车载产品的价格如何？

答：公司的车载显示业务以模组出货为主，定制化程度较高，具体价格根据客户方案而定。与消费电子相比，车载显示业务产品周期较长，毛利率较为稳定。

今年，下游整车市场出现需求和价格调整，对上游供应链有一定传导。

车载业务具有项目生命周期长、价格相对稳的特点，行业虽面临阶段性调整，但中长期需求增长和规格提升的趋势不变，一季度，公司车载业务销售额同比持稳，获得的新项目机会总额比去年同期翻番，车载业务中长期向好发展趋势不变。

在车载显示领域，公司拥有广泛的客户群体，并能为客户提供多技术、多规格的解决方案。公司将持续在屏上做加法，不断提升产品技术方案和规格，加大 LTPS 技术对车载产品的渗透和产品尺寸升级等，助力车载产品价值度的提升。

5、请问公司柔性 OLED 业务发展情况如何？

答：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。

6、请介绍公司 IT 业务的规划。

答：公司的“2+1+N”战略中，将 IT 显示作为快速增长的关键业务，近年来持续加大开拓力度。公司在平板、笔电等 IT 显示领域主要依托在 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 年一季度，公司 IT 业务出货量同比翻番，LTPS 平板市占率全球第一。

未来，TM19（第 8.6 代 a-Si 和 IGZO 产线）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

	<p>粘性。</p> <p>7、请介绍公司今年的资本开支情况。</p> <p>答：公司的资本性开支均是聚焦主业发展进行，今年资本性支出主要用于现有产线的固资投入、产线技改、以及围绕战略规划实施的股权投资等。</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