

## 天马微电子股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20231102-2

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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</p>
<p>参与人员单位及姓名</p>	<p>上市公司参与人员：陈丹、谭蒙  外部参与人员：DWS、中信证券</p>
<p>时间</p>	<p>2023年11月2日（周四）11:00-12:00</p>
<p>地点</p>	<p>天马大厦6楼会议室</p>
<p>形式</p>	<p>现场调研</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>来访投资者参观了公司展厅，随后进行交流，问答主要内容如下：</p> <p><b>1.请介绍公司最新的业务情况，价格趋势及业绩表现。</b></p> <p><b>答：</b>营收结构上，今年前三季度，来自以手机、IT为代表的电子消费品类显示产品占比超五成，以车载显示及医疗、工控、智能家居、人机交互等为代表的专业显示产品占比约四成。</p> <p>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，Q3以来，中小尺寸产品价格也基本开始逐步有降幅收窄、企稳止跌的趋势，目前部分产品价格有在向上修复中。</p> <p>面对挑战和机遇，公司Q3单季营收稳步增长，利润总额有所改善，AMOLED手机、车载等核心业务保持较好增长，LTPS业务盈利能力有逐步</p>

修复，IT 等关键增量市场开拓顺利，专业显示利基市场利润持续贡献。公司手机显示业务表现环比持续改善：其中，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%，预计保持市占率国内第二，随着下游产品价格逐渐企稳回升，产品边际有望开始改善，公司亦在持续采取更为积极的策略来推动 AMOLED 及 LTPS 手机显示产品价格修复；同时，在保持 LTPS 手机显示产品头部优势的前提下，公司积极推进 LTPS 业务多元化，前三季度 LTPS IT 产品出货同比增长 180%，LTPS 车载产品出货同比增长近 40%，LTPS 产线灵活、弹性经营能力不断提升。客观来看，外部环境依然复杂多变，行业竞争激烈，整体价格还处在低位，仍需进一步理性修复。

## **2、Micro-LED 有何特性？公司布局如何？**

**答：**Micro-LED 具有更高稳定性、更长寿命、透明显示、无限拼接等技术优势，应用场景广泛，是关注度很高的前沿技术，成熟度和商业化尚需时间。公司正加快推进 Micro-LED 领域技术和工艺的开发，目前已在高透明、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，相关展品多次荣获各类国际奖项，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。前期，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的全制程 Micro-LED 产线。公司将依托产业链的生态联合，加快 Micro-LED 技术实现商业化落地。

## **3、公司在 AR/VR 领域有何技术储备？**

**答：**公司在 AR\VR 相关领域技术方面有一定数量的专利储备并在持续推进相关技术开发，具备量产经验。公司会持续关注相关技术的市场动态和发展机遇，并根据客户需求和公司发展需要推进。

## **4、请问公司如何看待车载显示的市场发展趋势和竞争格局？**

**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，2023年已开始首批产品交付，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，大力发展新能源汽车智能座舱应用，新能源市场份额快速提升。

#### **5、公司的主要客户有哪些？**

**答：**公司深耕中小尺寸显示行业，在与产业链伙伴的深度合作中积累了雄厚的客户基础。在手机显示市场，公司紧跟行业主流品牌客户，实现与行业主流品牌客户的深度合作。在IT显示市场，公司基于在LTPS手机业务的领先优势和客户沉淀，正在快速开拓中高端LTPS平板、笔电市场。在车载显示市场，公司已深耕近三十年，产品已涵盖全球主流品牌的上千个车型量产经验，客户资源涵盖了中系、欧系、美系、日系、韩系等各大车厂，实现国际主流客户和中国自主品牌（Top10）全覆盖，同时公司把握车载领域发展趋势，积极加快新能源品牌客户的覆盖和汽车电子业务的开拓。在专业显示市场，公司专注深耕高价值细分市场，拥有较强的比较优势，产品已涵盖

	<p>各行业知名品牌头部客户。</p> <p><b>6、请介绍公司跟苹果和合作情况如何？</b></p> <p>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、合作进展等涉及商业秘密，请理解。</p> <p><b>7、请介绍公司发布 ESG 报告的情况。</b></p> <p>答：公司持续推动与利益相关方共赢发展，切实履行社会责任，注重公司在经济、环境、社会层面的绩效与均衡，密切关注利益相关方的心声，并积极回馈与改进，矢志成为备受社会尊重和员工热爱的全球显示领域领先企业。公司持续披露年度社会责任报告，同时内部也在有序推进 ESG 报告的编制工作，后续将按照监管要求发布 ESG 报告，欢迎关注。</p> <p><b>8、公司是否有进行碳达峰、碳中和方面规划？</b></p> <p>答：公司积极响应并落实国家有关节能减排和生态环境工作的决策部署，全面推进企业节能减排和生态环境体系建设，推动向资源节约型和环境友好型企业发展，目前，公司已制定《天马微电子股份有限公司“碳达峰碳中和”行动方案》，涵盖了八项重点任务，五项重大工程，五项保障措施，将按照行动规划积极推进。</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