

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20231106

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、谭蒙 外部参与人员：WELLINGTON、CITI、风和资本、YIHENG CAPITAL
时间	2023年11月6日（周一）15:30-16:30
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 style="text-align: center;">1、请问公司车载业务今年的增速如何，未来有何规划？</p> <p>答：公司在车载前装市场、车载仪表市场的市占率均保持全球第一（截止2023年上半年，Omdia）。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开始交付国际头部客户。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。</p> <p>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</p>

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。

2、车载等产品中大尺寸化趋势明显，公司产能上如何满足？公司车载产品尺寸提升情况如何？

答：公司聚焦的中小尺寸显示领域，在许多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，投建了第 8.6 代线和新型显示模组产线，增加中大尺寸专线，同时积极推进 LTPS 业务多元化，提升在车载、IT、工业品等显示产品的尺寸和规格。

在车载领域，公司已具备全尺寸覆盖能力，中大尺寸产品占比持续提升，10+到 40+寸大屏、联屏等产品已批量应用在包括林肯、玛莎拉蒂等国际高端品牌和国内新能源品牌的众多车型上。公司着力对车载中大屏的光学性能、定制化设计能力、交互性能等方面进行提升，为此，公司在技术、工艺以及供应链等方面都做了充分研究和准备，具备比较强的、完整的大屏整合方案能力。公司于 2022 年投建的 8.6 代线和新型模组产线，配备了车载中大尺寸专线，将有助于公司进一步满足车载客户的订单需求，提升中大尺寸车载显示产品出货能力，并带动技术规格升级。未来公司将继续发挥车载业务从研发到量产的体系优势，有力支持客户在包括大屏化在内的各方向上的探索。

3、请问公司 2023 年前三季度的稼动率情况如何？

答：今年二季度开始下游市场需求出现回暖信号，三季度下游需求持续温和复苏，公司顺应市场趋势，对外抢抓订单机遇，对内灵活调整产品结构，提升产线多元化经营能力，成熟运营期面板产线保持了良好稼动，处于业务爬坡期的产线稼动率也在逐步提升。

4、请介绍公司新能源车载业务发展情况。

答：新能源汽车业务是公司车载业务的重要增长方向之一，今年以来，

公司在主要新能源汽车客户的份额加速提升。在国内新能源车企方面，公司拥有良好的客户基础和项目竞争力，并持续与传统车企在新能源车型上开展合作，已有一系列多屏、大屏显示产品在首发车型中应用。公司积极响应新能源客户需求和特点，通过成立合资公司、内部业务结构优化等多种方式推出更多贴合新能源车型需求的显示解决方案，为客户适配客制化服务和多样化业务模式。

5、请问公司如何看待车载产品价格，毛利率情况如何？

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。

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，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，并积极响应整车厂需求，进行产业链垂直延伸，提升产品模组复杂度和集成度，助力车载产品价值度的提升。

6、请介绍公司 OLED 产品的出货情况、主要客户及高端产品布局情况。

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%，预计保持市占率国内第二。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。

公司首款折叠和 HTD 产品布局在最新的柔性 AMOLED 产线 TM18 生产，预计 2023 年内将具备量产能力，并将根据品牌客户项目节奏推出相关产品。

	<p>7、请问公司目前下游手机显示产品价格趋势如何？</p> <p>答：Q3 以来，中小尺寸产品价格基本开始逐步有降幅收窄、企稳止跌的趋势，公司智能手机等电子消费类显示产品价格有在向上修复。公司会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>
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