

## 天马微电子股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20231110

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：海通证券、农银汇理基金、西南证券、广发基金、永赢基金、世邦基金
时间	2023年11月10日（周五）
地点	天马大厦公司会议室
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;">公司全天进行三场调研活动，交流主要内容如下：</p> <p style="text-align: center;"><b>1、请介绍公司的发展战略，以及未来规划和成长动能是什么？</b></p> <p style="text-align: center;"><b>答：</b>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<b>【2】</b>，将IT显示作为快速增长的关键业务<b>【1】</b>，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<b>【N】</b>，推动显示业务持续做强做优做大。</p> <p style="text-align: center;">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</p>

“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、请问公司产线稼动率情况如何？

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。

## 3、请介绍公司前三季度 AMOLED 手机业务情况及高端产品布局。

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。此外，公司折叠和 HTD 产品现已开始陆续出货。

## 4、请介绍公司产品价格情况，接下来公司手机业务在价格方面有哪些策略？

答：中小尺寸显示领域细分市场众多、产品技术类型多样，价格走势会有差异。目前，包括柔性 OLED 手机和 LTPS 手机在内的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。

**5、请问公司的车载业务今年前三季度的业务表现如何？**

**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。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。

**6、请介绍公司的汽车电子业务的进展。**

**答：**公司汽车电子业务主要面向国际头部车企直接交付车载复杂模组产品，较传统车载显示产品集成度更高，对生产工艺复杂程度和技术要求也更高。为此，公司不断提升车载复杂模组业务能力，2022 年车载软件体系能力获得 A-SPICEL2 认证，车载软件质量体系达到了国际领先水平。2023 年，公司汽车电子业务已开始向国际头部客户批量交付。公司将加快在汽车电子业务的发展，继续面向全球 Top10 车厂积极开拓新客户、获取更多新项目机会，做好量产交付保障，实现稳健发展。

**7、公司车载 Mini-LED 产品是否有出货？**

**答：**公司能向客户提供多个 Mini-LED 技术方案。目前车载 Mini-LED 产品已向海外大客户批量出货，有多个客户的新项目今年在陆续量产。

**8、请介绍公司的 Micro-LED 业务。**

**答：**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，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。

#### **9、公司 IT 显示业务是如何规划的？**

**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。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%，平板产品市占保持全球领先，笔电的占比在不断优化提升。

未来，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。

#### **10、请问公司上有原材料国产化的进度如何？**

**答：**在显示领域，随着国产资源的逐步成熟、稳定，目前 LCD 原材料国产化率程度相对比较高，但 AMOLED 上游的核心原材料及关键设备布局上，国外供应商仍拥有较强的话语权，国产化率提升仍需时间。随着显示产业链不断发展以及 AMOLED 显示技术的日渐成熟，国产关键原材料、设备品质和能力的不断提高，AMOLED 原材料和设备国产化率有望逐步提升。公司始终重视供应链安全，持续推进供应链的本地化、多元化采购，不断强化供应链的韧性。

#### **11、请介绍公司的资本开支情况。**

**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><b>12、请介绍公司的整体折旧情况。</b></p> <p><b>答：</b>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> <p><b>13、请介绍公司定增项目进度。</b></p> <p><b>答：</b>公司向特定对象发行股票项目已于 2023 年 5 月取得中国证监会同意注册的批复，目前持续推进中，具体进展请以公司公告为准。</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