

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-007

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>券商策略会</u>
参与人员单位及姓名	上市公司参与人员： 陈冰峡、陈丹、洪正阳、谭蒙 外部参与人员： 申万宏源证券、中泰证券、国信证券、拾贝投资、山东同硕投资、中信期货、兴证全球基金、方正富邦、汇丰晋信、中信证券、南方基金、中欧瑞博、前海开源基金、源乘投资、建信理财、复需资产、北大方正人寿资管、天风证券、西藏信托、嘉实基金、博时基金、东兴基金、中邮基金
时间	2023年5月7日至2024年5月10日
地点	中泰证券策略会举办地（上海）、国信证券策略会举办地（上海）、东北证券策略会举办地（上海）、长江证券策略会举办地（成都）、中信证券策略会举办地（深圳）、浙商证券策略会举办地（上海）、开源证券策略会举办地（北京）
形式	策略会举办地现场交流
交流内容及具体问答记录	主要交流内容如下： 1、 公司一季度业绩及业务基本情况。 答： 2024年一季度，公司实现营收约 77.5 亿元，同比增长 0.54%，保持了稳健的经营活动现金流，实现归属于上市公司股东的净利润约-3 亿元，

同比改善约 3.62 亿元。基于武汉 OLED 产线在 2023 年 Q2 按准则要求按进度进行转固并计提折旧，如剔除这部分影响，公司 2024 年一季度扣除非经常性损益后的净利润较 2023 年一季度同比有显著改善。

一季度是显示行业传统淡季，但公司在车载、AMOLED 手机等显示业务上仍取得了良好表现：车载显示业务上，公司今年一季度营收同比提升超 40%、环比提升超 10%，其中，LTPS 技术车载显示产品出货量同比增长超 200%，面向国际头部车企的汽车电子业务在 3 月实现销售额单月破亿，今年预计将会加速规模起量。AMOLED 柔性手机显示业务上，TM17 柔性 AMOLED 手机显示一季度营收同比提升超 16%、环比提升超 10%，基于终端客户持续较为积极的提货需求，AMOLED 柔性产线产能（TM17 及 TM18）预计将得到进一步提升释放。

2、请介绍柔性 OLED 手机供需情况的变化。

答：从需求端来看，智能手机作为最重要的人机交互界面，智能化生活的必需品，随着 5G 和生成式 AI 在手机领域的渗透，未来将呈现恢复式成长的态势，其中，随着折叠、LTPO 等高端技术产能的释放和在主流、旗舰机型上的应用，柔性 AMOLED 技术结构性成长趋势明显。

从供给端来看，目前行业主要用于智能手机屏幕制造的第六代柔性 OLED 产能布局已基本成形，新增产能空间较为有限。随着对产能消耗更多的折叠、LTPO 产品需求的增长、新技术（比如减偏光片、Tandem 等）产品的持续开发对量产产能的占用，以及柔性 OLED 技术亦逐步向车载、IT 等中尺寸领域的渗透，预计行业内柔性 OLED 手机产能呈偏紧的态势将延续较长时间。

在 AMOLED 手机面板市场供需改善的趋势下，公司将紧抓行业发展机遇，加速产能释放来更好的匹配需求节奏，并不断技术创新，提升高规格产品的出货量，持续优化产品结构，强化竞争力。

3、公司柔性 OLED 业务进展怎样？在折叠等高端产品的进展规划？

答：在 AMOLED 柔性手机显示领域，公司已实现国内主流品牌客户全覆盖，客户粘性不断增强，同时产品规格提升趋势明显，支持多元品牌客户项目，高端折叠、HTD、MLP 产品实现旗舰机型交付。

今年一季度，公司运营管理的两条 AMOLED 柔性产线（TM17、TM18）均保持良好的稼动。公司将继续推进 TM17 产线产能挖潜，争取更多的销售机会，同时加快 TM18 产线第二阶段产能的逐步释放。目前，下游柔性 OLED 手机显示产品需求旺盛，产品价格还在向上修复中，公司将持续提升技术实力，强化在旗舰、高端产品技术创新能力，加大在头部客户旗舰项目覆盖，提升出货量和高端产品占比，不断提升产品竞争力和盈利能力。预计 2024 年公司柔性 AMOLED 手机产品出货将继续保持快速增长，并目标进入品牌客户更多高端、旗舰项目。

3、公司一季度车载业绩同比增长，主要原因是什么？

答：虽然终端车市面临竞争激烈、价格挑战等压力，但随着新能源汽车的积极推进、智能化座舱渗透率的不断提升、新场景需求的增多，车市发展仍蕴含较好的发展潜力。今年一季度，公司整体客户端需求同比提升明显，并且 LTPS 技术规格产品渗透在加快，展现出良好的发展活力。公司拥有多技术多规格的显示解决方案，正加速 LTPS 在车载业务的投入力度，全球车载客户覆盖广泛，很好地支持了客户的需求提升。

4、如何展望公司今年车载业务毛利率趋势？

答：车市需求增长和规格提升的趋势不变，但也客观面临市场竞争激烈、价格挑战等的压力，会对上游供应链有一定传导。公司的车载显示业务以模组出货为主，定制化程度较高，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，不断提升产品模组复杂度和集成度，更好地助力车载产品价值度的提升，并持续加大高附加值产品的占比，力争毛利率的稳健。

5、公司在车载方面有何规划和布局？

答：2024 年，公司将紧抓 LTPS 技术在车载领域快速渗透的趋势，推动 LTPS 车载业务加速发展，同时重点推进面向全球头部整车厂的汽车电子业务，实现业务规模快速提升，驱动车载显示业务的快速发展。

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。凭借在车载领域近 30 年的深耕，拥有了从车载研发、制造、质量、营销、供应链管理等方面的专业团队，打造了具有强竞争实力的车载专业体系能力。公司将充分利用现有的 LTPS G5.5 及 G6 产线资源及积累，加速推进 LTPS 产能向车载显示领域拓展。在此基础上，公司为车载显示业务引入新投建的第 8.6 代线（TM19）和新型显示模组产线（TM20）等先进产能也将于今年内逐步进入量产爬坡，厦门 Micro-LED 产线将车载显示作为重要应用方向之一，着力强化车载显示整体解决方案能力、先进车载显示技术研发能力和前沿技术商用化能力，持续加强短中长期的技术优势，该产线也将于今年实现全制程贯通并具备小批量出货能力。未来，公司将围绕传统车载显示、汽车电子业务、新能源汽车业务三大车载业务板块，持续做大做强车载业务。

6、公司对于 LTPS 产线未来的规划是怎样的？

答：目前，LTPS 手机产品在公司 LTPS 业务中占据主要份额，随着公司 LTPS 多元化业务的推进，非手机类产品（车载、IT、工业品及其他）的比重快速提升。2023 年，公司 LTPS 车载显示产品出货量同比增长超过 50%，LTPS 中高端 IT 显示产品出货量同比增长近 150%。公司将继续 LTPS 产线的多元化布局，不断提升 LTPS 产线的灵活和弹性经营能力，助力 LTPS 业务持续、稳健发展。

7、请问公司在 IT 显示业务领域的发展规划是什么？

答：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，已实现 LTPS 产品线全覆盖，并进一步完善全球化客户群体中。随着今年运营管理的 TM19 和 TM20 产线产能的开始逐步

	<p>释放，将为公司 IT 业务发展补齐 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，为公司未来发展打开庞大的新市场，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。</p> <p>8、请问公司上游原材料的国产化渗透率的情况如何？</p> <p>答：在显示领域，随着国产资源的逐步成熟、稳定，目前 LCD 原材料和设备国产化率程度相对比较高，在 AMOLED 上游的核心原材料及关键设备布局上，国产化率仍有较大的提升空间。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。</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