

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-008

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、谭蒙 外部参与人员：刚睿资本
时间	2024年5月14日（周二）10:00-10:40
地点	线上
形式	线上调研
交流内容及具体问答记录	<p>1、请介绍公司的战略规划。</p> <p>答：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【2】，将IT显示作为快速增长的关键业务【1】，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【N】，推动显示业务持续做强做优做大。</p> <p>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“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</p>

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、公司柔性 OLED 手机业务的主要客户有哪些？目前业务进展如何？

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。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、请问柔性 OLED 手机供需情况有何变化？

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。

4、公司在车载显示业务上的发展规划如何？

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。

5、怎么看待 8.X 代 OLED 产线在中尺寸领域的渗透？

答：从目前市场已知的信息看，行业上 8.x 代 AMOLED 产线的目标市场更多还是聚焦在中尺寸的平板、笔电等 IT 类产品，一方面这些新线的产能开始释放时间、放量的规模、良率等短中期内存在一定的不确定性，另一方面 IT 等中尺寸产品向 OLED 技术过渡也需看市场接受程度。

6、请问公司的融资渠道主要有哪些？

答：公司将根据资金需求节奏进行融资安排，主要有银行借款、超短期

	融资券、中期票据、资本市场再融资等。
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