

## 天马微电子股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-013

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>机构策略会</u>
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：国金证券、大成基金、长城基金、信达澳亚基金
时间	2024年6月14日（周五）
地点	国金证券策略会举办地（深圳）、大成基金总部大厦会议室、中国华润大厦会议室
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>主要交流内容如下：</p> <p><b>1、请介绍柔性 OLED 业务的供需情况和目前的价格情况。</b></p> <p><b>答：</b>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。</p> <p>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</p>

中尺寸领域的渗透,预计行业内柔性 OLED 手机产能结构性偏紧的态势将持续。

今年一季度,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。

## **2、车载终端价格竞争激烈,公司车载业务价格波动趋势如何?**

**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,公司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。

## **3、请介绍公司 IT 业务发展规划。**

**答:**公司将 IT 显示作为“2+1+N”战略重点中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,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 产线进度的进一步推进,将为公司 IT 业务后续发展补齐 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。

## **4、请介绍公司的营收结构。**

**答:**公司下游市场主要包括智能手机、IT、智能穿戴等消费类显示领域

以及车载、包含工业品、医疗等在内的专业显示领域。今年一季度，公司消费类显示业务主营营收占比超五成，车载、专业显示类主营营收占比超四成。

**5、公司新产线的进度？**

**答：**公司新产线建设有序推进，TM19 于 2023 年核心设备开始搬入，预计近期点亮并逐步开展试产试制；TM20 在 2023 年 12 月实现首款产品点亮，目前正在进行产品送样和试产试制；Micro-LED 产线于 2023 年底实现首台设备搬入，预计近期点亮。

**6、公司上游原材料国产化渗透率的情况？**

**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。

**7、公司对于投建 8.X 代 OLED 产线的看法及后续规划？**

**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，公司对此将保持密切关注。关于未来是否会有相关新线布局，将根据公司自身的战略规划和市场需求综合考虑，还请以公司披露的信息为准。

**8、请问公司对 TM19 产线的定位？**

**答：**公司 2022 年宣布合资投建的第 8.6 代线（TM19），将于近期点亮，主要锚定公司一直具有强优势且市场规模增长和规格升级趋势明显的车载、工业品等专业显示业务领域，以及作为公司发展关键增量的 IT 显示领域，在助力公司车载显示、工业品显示领域产能和量产技术进一步跃升的同时，

更好地开拓 IT 显示领域，提升公司中小显示领域的产品覆盖和整体份额。

TM19 专门针对中小显示领域市场需求变化快、产品换型节奏快的特点进行产线设计、设备选型和工艺布局，具有更高的换线效率，更符合目标产品的要求和特性。此外，TM19 作为新一代高世代线，融入了多种先进制程与技术，在设备精度、效率、能耗、环保等方面都更具优势，亦可满足更高工艺要求，在大尺寸、窄边框、异形切割、高刷新率、低功耗、低反一体黑、内嵌式集成触控等诸多方面公司将拥抱产品规格升级机遇，提升产品附加值和差异化竞争力。

#### **9、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，主要包含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。

#### **10、公司是否有机会扭转业绩，机会点在哪里？**

**答：**基于市场行业景气度的逐步复苏，今年一季度公司主要业务利润有在逐步改善，但短期内，公司柔性 AMOLED 业务仍面临较大的折旧压力。公司将持续坚定“2+1+N”发展战略，聚焦核心主业，强化核心能力建设，积极把握机遇，持续提升经营质效，努力实现各项业务高质量发展。

从行业发展趋势看，随着 5G、AIoT、大数据、生成式 AI 等新技术的发展与普及，“双碳”政策推动，全球数字经济规模持续成长，智能化进程持续推进，各种形态的智能终端在人们生活中发挥着重要作用，显示屏作为人机交互的主要载体，作用尤为凸显。伴随着显示技术的不断进步和新兴应用领域市场缤纷呈现，长期来看，显示行业仍呈现较强的成长动能。目前，下游柔性 OLED 手机显示产品需求良好，向 LTPO、折叠等产品升级趋势明显，车载领域中 LTPS 等技术快速渗透、新能源汽车快速普及，IT 显示、工业品显示亦呈现多元技术并存、规格升级的趋势。

2024 年，公司将继续积极把握机遇，持续深化“2+1+N”发展战略：（1）手机显示领域，公司将发挥 AMOLED、LTPS TFT LCD、a-Si TFT LCD 等多

	<p>技术、多产线协同优势，在 AMOLED 方面，加速提升技术实力，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；在 LTPS TFT LCD 方面，持续保持领先优势；a-Si TFT LCD 方面，加快渗透。（2）车载显示领域，公司将继续保持领先优势，加快 LTPS TFT LCD 车载业务发展，加快 AMOLED 车载技术开发，持续积极开拓新能源汽车市场，深入推进汽车电子业务稳定量产，通过产品、技术和商业模式创新，为客户提供更优质的解决方案和服务。（3）IT 显示领域，公司将全面拓展头部客户，为客户提供快速、柔性、准时交付保障，并不断提升产品规格升级和竞争力，强化产品渗透率和盈利能力。（4）“N”业务领域，持续深耕利基市场，强化各细分应用领域领先竞争力；积极开拓运动健康等新赛道新客户。此外，公司也将积极推进重要项目 TM18、TM19、TM20、Micro-LED 产线建设，夯实高质量发展基础。</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