

## 天马微电子股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-030

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 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 外部参与人员：华福证券、景顺长城
时间	2024年11月26日（周二）
地点	华福证券策略会举办地（深圳）
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、请介绍公司分业务营收结构。</b></p> <p><b>答：</b>公司产品下游应用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。今年前三季度，公司整体营收保持稳健，其中车载显示业务营收占比约 35%，同比增长超 40%；手机显示业务结构持续优化，其中 TM17 柔性 AMOLED 手机显示业务营收占比超两成，同比增长超 25%。</p> <p><b>2、请介绍公司今年净利润改善的原因。</b></p> <p><b>答：</b>今年前三季度，公司主要业务板块发展持续向好，随着产品规格的持续精进、产品结构的持续优化，极致降本工作的持续推进，公司整体毛利</p>

率环比保持提升,其中对利润影响较大的柔性 AMOLED 智能手机显示业务,利润环比改善幅度较好, TM17 柔性 AMOLED 手机显示业务在 Q3 实现单季毛利为正,此外公司车载业务的规模发展和价值提升也带动了车载显示业务利润规模的进一步扩大等,均带动了公司毛利率环比的持续改善。在此基础上,公司 Q3 单季实现归属于上市公司股东的净利润扭亏,环比改善约 2 亿元。

### **3、公司车载业务保持了不错的增长势头,请介绍下具体情况。**

**答:**今年以来,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,车载显示市场呈现持续成长态势。公司紧抓市场机会,培育业务新增长点,今年上半年车载显示业务继续保持全球车规市场市占第一、仪表市场第一,同时在 HUD 抬头显示领域也跃居第一。前三季度,公司车载显示产品出货量增速高于行业水平,车载业务收入同比增长超 40%,其中面向国际整车厂的汽车电子业务开始进入大批量交付阶段,在头部新能源汽车客户份额持续提升,均有力支持了公司车载显示业务规模的快速增长;同时, LTPS 技术在车载显示领域快速渗透,公司 LTPS 车载显示收入同比增长超 250%。公司累计取得的新机会项目总额继续保持高位,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。

### **4、如何看待车载显示市场的竞争格局?**

**答:**车载显示领域具有高壁垒和高客户粘性的特点,客户对产品质量的可靠性、稳定性、供应商的长期持续稳定的供货保证以及快速响应及支持能力要求极高。决定车载显示行业长期竞争力的是车载业务的综合体系能力。并且随着汽车新四化趋势的演进,对车载显示高清化、大屏化、多屏化、个性化、交互升级和一体化整合等能力有了更高的要求,对车载显示厂商的技术和产品的多样性需求更加显著,尤其是新能源汽车的快速兴起,对更快速的开发周期、更好的零部件管理等需求更迫切,也更加考验市场参与企业的

客户覆盖面和客户结构、灵活交付能力、全流程质量管理水平以及长期保障和持续投入的能力，同时需要企业始终能以前瞻性的思维和灵活的经营能力，顺应市场变革趋势，扎实稳健成长。

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，凭借在车载显示领域近 30 年的深耕细作，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，厦门 Micro-LED 产线也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。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、请介绍公司柔性 OLED 手机业务的发展情况以及行业价格趋势。**

**答：**今年前三季度，公司 OLED 手机业务规模保持快速增长，产品规格明显提升，两条柔性 OLED 产线手机面板出货量同比增长约 76%，并在技术创新、品牌项目渗透等方面持续进步。目前，公司下游 OLED 手机显示产品需求稳定，两条柔性 OLED 产线保持良好稼动率，积极支持多品牌客户旗舰机型开案和量产。

随着柔性 OLED 技术在手机显示领域渗透率的持续提升，柔性 OLED 手机面板价格均价同比已有明显修复，目前整体保持稳定，会阶段性随外部需求、规格结构而动态变化。接下来，随着公司 HTD、折叠等高端产能的进一步释放，公司目标持续强化在客户旗舰、高端产品技术创新能力，加大在头部客户旗舰项目覆盖，提升高端产品占比，不断提升产品竞争力。公司有信心继续保持 OLED 手机业务规模增长、规格升级的趋势不变。

#### **6、接下来柔性 AMOLED 产线盈利提升规划是什么？**

**答：**今年以来，公司持续提升产能挖潜、强化客户项目开拓、持续极致成本管理，其中 TM17 盈利能力逐季改善，其柔性 AMOLED 手机显示业务在今年 Q3 实现单季毛利为正，公司会持续努力，争取进一步改善产线的盈利能力。

#### **7、公司在 Tandem 技术上的布局进展？**

**答：**目前，公司两条柔性 AMOLED 产线均配备了 Tandem 产能，今年 11 月 6 日，公司举办的创新大会上新发布了天马独有的 SLOD (Stacked Layer OLED Device) 器件，在 Tandem 技术的基础上进行进一步优化，通过独有的器件设计方案，能够实现搭载 SLOD 技术的产品功耗的大幅降低，相比常规 Tandem 叠层器件降低 30%。目前，公司 SLOD 技术已具备量产能力，预计明年将在柔性 AMOLED 车载显示产品上搭载出货。

#### **8、LTPS 产线上多元化业务发展情况？**

**答：**公司在 LTPS 产线上持续推进多元化产品布局，包含手机、车载、IT、工业品等，并不断提升非手机显示产品的比重，优化 LTPS 产线的灵活和弹性经营能力，助力 LTPS 业务持续、稳健发展。今年前三季度，公司车载 LTPS 产品销售收入同比增长超 250%，非手机类产品在 LTPS 总营收的占比超六成，产品结构持续优化，并带动 LTPS 产线整体毛利率的提升。

#### **9、请问公司今年折旧和资本开支情况如何？**

**答：**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 年开始陆续完成，截至 2023 年底，武汉 AMOLED 产线已全部转固，按会计准则计提折旧，因此公司今年整体折旧会较去年有增加，一定程度上增大成本压力。

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定资产投资、产线技改、以及围绕战略规划实施的股权投资等。

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