

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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>投资者交流活动</u>
参与人员单位及姓名	上市公司参与人员：中国车载业务总经理刘金权、市场部高级总监刘庆全、董事会秘书陈冰峡 外部参与人员：USB、天铖资本、北京崑崙资产管理有限公司、诚通基金、东北证券、方源资本、广发证券、国联基金、国泰君安证券、国泰租赁、国信证券、华安证券、华商基金、华泰证券、金圆资本、尚道投资基金有限公司、深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司、天芸资本、信泰人寿、中航证券、中金证券、中信证券、北京风炎私募基金管理有限公司、华安鑫创
时间	2024年4月28日（周日）9：30-12：00
地点	北京临空皇冠假日酒店一栋三层会议室 8
形式	现场参观展品及交流
交流内容及具体问答记录	在北京车展期间，公司举办了投资者交流活动。活动现场，公司展示了宽刷高色域车规显示、FHD 高透低功耗模组车规显示、无损 2D/3D 全液晶柱棱镜光场显示、全景屏、隐藏显示、视听隐私显示、T 形显示、Local Dimming、车规动态冷弯 OLED、Micro-LED 等一系列先进技术产品，主要介绍了公司车载业务发展情况和规划和一季度业绩情况，并与到场参加活动的投资人进行了交流。

一、公司车载业务发展情况和规划

公司深耕车载领域近 30 年，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，产品已涵盖全球主流品牌的上千款车型量产经验。客户资源涵盖了中系、欧系、美系、日系、韩系等各大车厂，基本实现国际主流客户和中国自主品牌（Top10）全覆盖。公司车载显示产品出货量逐年稳健上升，已连续四年在 TFT 车载前装显示和车载仪表显示出货量保持全球第一（数据来源：Omdia）。公司不断优化全生命周期质量管理模式，在车载客户品质交付、车载产品质量保障等方面持续赢得了全球客户的高度认可，多次荣获多家国内外客户颁发的优秀供应商奖、最佳质量奖等相关奖项。

公司车载显示屏不仅覆盖了传统的仪表、中控，在更多车内应用场景如 HUD、CMS、扶手屏、吸顶屏、后视镜、全景驾舱以及后座娱乐等应用呈增加趋势。产品尺寸范围涵盖广，在屏幕大尺寸化方向上能提供单屏、双联屏、三联屏等多种显示解决方案，并不断探索前沿技术，根据市场和客户需求推出更多样化、创新性的显示解决方案，比如 Local Dimming 技术实现快速迭代，车规级量子点 Mini-LED 技术实现 NTSC 低功耗双突破；行业首发车规动态冷弯 OLED 技术，在满足车规的机械强度的同时具备 20 万次以上的动态弯折能力；Micro-LED 技术 PPI、透明度可调达到全球领先。公司将依托创新中心、芜湖车载显示研发中心和 Micro-LED 全制程产线，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。

车载显示业务是公司“2+1+N”发展战略的核心业务之一。在两条 LTPS 产线资源外，公司还为车载显示业务引入第 8.6 代线（TM19）和新型显示模组产线（TM20）等先进产能，将很好地助推公司车载业务的规模成长和规格升级，更好支持客户多技术、多规格、多元化的需求。

展望未来，公司将继续以实现车载显示全球领先为目标，依托传统车载显示业务、汽车电子业务和新能源汽车业务的“三驾马车”，多元化驱动公司车载业务做大做强，实现高质量发展。

二、公司一季度业绩简介

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。

三、现场交流主要内容

1、公司一季度业绩有较好改善，请问公司对 2024 年的经营情况有何展望？

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。

手机显示：发挥 AMOLED、LTPS TFT LCD、a-Si TFT LCD 等多技术、多产线协同优势。AMOLED 方面，将加速提升技术实力，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；LTPS TFT LCD 方面，持续保持领先优势；a-Si TFT LCD 方面，加快渗透。

车载显示：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。

IT 显示：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。

“N”：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。

2、公司一季度车载业绩同比有不错增长，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。

3、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。

4、请介绍公司柔性 AMOLED 手机显示业务的进展和展望。

答：在 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。

5、请介绍公司对 IT 显示市场的展望，以及公司对于开拓 IT 显示市场有何优势？

答：随着混合办公、在线教育、远程会议等应用场景增多，数字经济兴起和消费者行为的转变，生成式 AI 带来 IT 产品规格升级，以及微软力推 Win12 系统等因素的驱动下，长期来看 IT 显示市场整体呈现向上态势并不断升级。

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。

6、请介绍公司的汽车电子业务进展和未来预计规模。

答：公司汽车电子业务主要面向国际头部车企交付车载显示总成产品，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。

	<p>2023 年，公司汽车电子业务已开始向国际头部客户批量交付，目前公司已取得 5 家国际头部整车厂的多系列合作项目。2024 年，公司汽车电子业务预计将会加速规模起量，将助力公司车载显示业务规模的进一步提升。未来，汽车电子将伴随客户项目开发节奏逐步进入快速成长阶段，将与新能源汽车业务一起成为公司车载显示业务发展的新增长引擎。</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