

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-029

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：东北证券、中欧瑞博、创金合信基金、国新投资
时间	2024年11月21日（周四）
地点	东北证券策略会举办地（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>1、请介绍公司分业务营收结构。</p> <p>答：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>2、请介绍公司今年净利润改善的原因。</p> <p>答：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、为什么今年公司车载业务保持好的发展?

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、请问公司如何看待 OLED 技术在车载领域的渗透？公司进展如何？

答：OLED 技术在车载显示领域的应用也是行业关注的热点之一，能为车载显示提供更多元化的解决方案，也利于更好地拓展 OLED 技术的应用领域。目前，车载显示领域对寿命、信赖性及 OLED 技术新应用等均提出更高要求，行业也在对相关新技术进行开发和性能面优化。随着 OLED 产业链以及技术性能整体趋于成熟以及未来规模化应用后更有竞争力的价格，其在车载领域的渗透将逐步加大。基于车载显示领域中长期预计保持较好的增长，公司认为在 G6 AMOLED 产线上会有相关好的机遇可以把握。目前，公司有在 G6 柔性 AMOLED 产线上布局车载显示业务，并在积极推进中，预计明年将会有出货。

6、请介绍 TM19 产线在 IT 方面的进展和规划。

答：IT 领域是公司“2+1+N”发展战略中的快速增长业务，是 TM19 产线锚定的重点市场之一，在该领域内，包括 a-Si、氧化物、LTPS 等在内的 LCD

技术仍将在较长一段时间内占据主要份额，公司目前的 IT 业务主要依托 LTPS-LCD 产线，已形成 LTPS 产品线全覆盖；公司的 TM19 产线是高世代的 a-Si 和氧化物产线，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。此外，作为新一代高世代线，TM19 生产线亦融入了多种先进制程与技术，在设备精度、效率、能耗、环保等方面将具有优势，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。作为公司投建的首条高世代线，公司将积极吸收行业内高世代线的投建和运营经验，不断优化方案，努力发挥出 TM19 产线的后发优势和差异化竞争优势。

7、请介绍公司柔性 OLED 手机业务的发展情况。

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。

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，并争取进一步改善相关产线的盈利能力。

8、请介绍新产线的进展。

答：公司新产线建设有序推进，TM19 和 TM20 产线目前均已进入试产

	<p>试制阶段，正积极推进产品开发和客户导入，将根据客户项目进度推进量产。TM19 和 TM20 已有多类型产品同步开案中，其中 TM19 首款 IT 产品已开始进入量产阶段，TM20 的车载模组产品已实现向客户交付，IT 模组产品已开始进入量产阶段，将稳步推进产能释放与爬坡。全制程 Micro-LED 产线预计将于年底前锁定工艺，实现全制程贯通，并在 2025 年着力提升生产良率和效率，具备小批量能力。</p> <p>9、请介绍公司发展规划。</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。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。</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