

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-007

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	上市公司参与人员：陈丹、谭蒙 外部参与人员：澳塔投资、博闻投资、灏达投资、聚众鑫创投资管、深商总会、远东宏信、中金资本、渤海银行深圳分行、深圳良品私域
时间	2026年4月8日（周三）14：10-15：10
地点	天马总部大厦16层会议室
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>主要交流内容：</p> <p>1、请问公司2025年盈利提升主要是哪些业务的贡献？</p> <p>答：2025年，公司核心业务板块呈现强劲发展态势，各领域协同发力推动盈利水平显著提升。具体来看，车载显示及专业显示等优势业务展现出很好的业务韧性，持续拉大领先身位，营收规模的增长带动了业务利润规模的提升，成为公司利润稳健增长的压舱石；柔性OLED手机等重点业务经营质效得到进一步改善；同时，IT、智能穿戴显示等业务板块发展势头良好，盈利能力稳步增强，驱动公司整体盈利能力大幅提升。</p> <p>2、请介绍2025年公司车载业务持续保持高增速的原因。</p> <p>答：2025年，公司车载显示业务营收同比增长约18%，业务规模创历史新高，汽车电子和新能源车载业务成为重要增长引擎。其中聚焦国际显示总</p>

成的汽车电子业务营收同比增长超 30%，并成功实现盈利突破；新能源车载业务方面，公司快速响应新能源市场智能座舱升级机遇，国内新能源市场份额持续快速增长；随着 LTPS 和 OLED 等新技术在车载领域加速渗透，公司不断加快相关产品技术开发和产线能力优化，公司 LTPS 车载产品出货量跃升至全球第二，多款 OLED 车载量产项目顺利推进，整体车载新项目机会快速累积，获得的全球项目定点价值保持高位。

3、公司如何继续保持车载业务的优势地位？

答：公司看好车载市场发展，将车载显示业务作为战略核心业务之一，将充分利用现有的 LTPS、OLED 产线资源及积累，加速推进新技术向车载显示领域拓展。同时，公司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，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。

4、公司海外业务占比不小，规模是否能持续扩大？

答：公司在全球范围内提供全方位的客制化显示解决方案和快速服务支持，拥有庞大的客户群体，其中在车载、专业显示领域海外收入占比较高。公司相关业务在长时间、全球化的竞争中，在产品技术、客户关系、供应链能力、财务管理、质量管理、在地化服务支持等多方面，形成了有机协同的综合体系能力，逐步构建起了业务护城河，具备头部竞争优势。公司始终高度重视全球化发展，在欧洲、美国、日本、韩国、印度等国家设有全球营销网络并提供技术服务支持，将以客户需求为牵引，持续强化海外供应和服务能力，支持国内外品牌客户的定制化解决方案和整体市场布局的快速切换，高效满足客户需求。

5、公司研发费用主要投入在哪些领域？

答：公司聚焦的中小尺寸显示领域呈现多样化显示技术并存的特点，公司以市场需求为导向，重视在量产技术上持续优化精进，并对新技术进行前瞻性布局，以保障短中长期的技术积累，不断强化核心业务能力，目前主要应用在柔性 AMOLED、LCD 等技术产品、智能手机、车载、IT 等显示领域。2025 年，公司在重点布局的 OLED、车载、Micro-LED 等领域，首发多项领先技术方案，获得了包括 SID、EW 在内的行业权威奖项，极致窄边框超低功耗显示技术、超感高刷技术、车规级 Mini-LED 技术、Eye Fun 护眼显示技术等显示解决方案产品成功向品牌客户交付。

6、请介绍公司 Micro-LED 业务商业化进展。

答：2025 年，公司合资投建的全制程 Micro-LED 产线能力稳步提升，成功实现超过百万颗 Micro-LED 芯片的高效、高精度、高良率的同时转移，助力 Micro-LED 业务实现 PID 领域商业化突破，目前已达成部分产品的小批量出货。在车载领域，公司成功点亮首款车载标准产品，集高透明度、可拼接、高信赖性与超强性能于一体，标志着公司 Micro-LED 研发从技术开发到标准产品的能力跃升。

2025 年 Micro-LED 行业处于快速发展期，未来大规模的商业化还需要产业链工艺的持续提升、良率的进步、成本的持续下降等，公司相关研发和布局处于行业前列，会持续积极推进 Micro-LED 发展。

7、公司接下来的发展预期是什么？

答：2026 年，中小尺寸显示领域不同细分市场依然呈现差异化发展趋势：在车载和专业显示领域，市场能见度相对较高，需求稳健增长和规格持续升级，公司将不断强化头部优势，保障利润中枢的稳健。在电子消费品显示领域，以手机、IT 为代表的细分市场短期节奏变化快，客观上会面临包括产业链部分元器件价格波动、市场需求调整等因素的挑战，阶段性承压，但中长期规格亦呈现技术多元、规格升级的趋势，考验面板企业全面的技术布局和

	<p>灵活的经营策略。公司在手机领域将紧抓 OLED 产品高端化机会，争取进一步扩大旗舰市场份额，在 IT 显示领域将依托高世代线精准切入、快速拓展，并积极开拓运动健康、非显示业务等新赛道新客户，培育业务增长新动能。公司将争取持续良好的经营表现。</p> <p>8、公司在市值管理方面采取了什么措施？</p> <p>答：公司高度重视市值管理，一直坚持以提升内在价值为核心的理念，把做优主业、提升经营质量和可持续发展作为公司投资价值的基石。2025 年，公司主动、积极地开展市值管理工作，经营上实现业绩转盈，归母净利润同比大幅提升超 8 亿元，并在车规显示、手机显示、专业显示等多元显示领域保持了领先的市场地位。公司 2025 年陆续发布了《估值提升计划》、《关于控股股东自愿承诺不减持公司股份的公告》、《关于回购公司股份方案的公告》等相关公告，并积极推动有关措施实施，2025 年度，公司累计支付回购股份总金额超 1.72 亿元，并在公司经营、信息披露、投资者关系、品牌宣传、ESG 等维度均取得了一定进步。但股价受多种因素影响，公司管理层会持续主动作为，聚焦经营质效的进一步提升，并会继续通过合规多样化的市值管理方式，不断提升公司投资价值 and 增强投资者信心。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>