

## 天马微电子股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-028

|             |   |
|-------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他   |
| 参与人员单位及姓名   | 上市公司参与人员：陈丹<br>外部参与人员：华泰证券、华泰证券资管、人保资管  |
| 时间          | 2024年11月15日（周五）9:40-10:40   |
| 地点          | 天马大厦6楼会议室   |
| 形式          | 现场调研  |
| 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、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。

### 4、公司怎么看 Tandem 技术的发展,在这方面有何布局?

**答:** Tandem 叠层技术是 OLED 显示技术的进一步发展,通过电荷产生层(CGL)连接两个发光单元,在器件内部进行电学串联而形成,能实现更高亮度、更长寿命、更低功耗,更好的优化 OLED 性能。预计行业上,在车载、IT 等下游市场会越来越地看到使用诉求,也有可能智能手机,特别是折叠屏手机上使用。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%。未来，公司致力于将 SLOD 技术打造一个 OLED 方面的创新性平台，通过融合蓝色磷光、TADF（热活化延迟荧光）、PSF（光敏荧光）等新技术，实现低功耗、长寿命、低蓝光辐射、高亮度、广色域等高性能 OLED 显示效果，进一步凸显 SLOD 技术优势。

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。

#### **5、公司 LTPS 产线上多元化业务的推进情况。**

**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。

#### **6、请介绍公司车载业务发展情况。**

**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。

#### **7、请介绍新产线的进展。**

|                      |  |
|----------------------|--|
|                      | <p>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> |
| 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  |