

安徽芯瑞达科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（<u>线上调研</u>）
参与单位名称及人员姓名	孔 涛 华安基金 张 萍 广东正圆私募基金管理有限公司 张宇涛 上海古曲私募基金管理有限公司 谢泽林 博时基金北京区 成佩剑 上海五地私募基金管理有限公司 谢欣怡 交银施罗德基金管理有限公司 程 勇 国富人寿保险股份有限公司 卢 总 北京源乐晟资产管理有限公司 彭启涛 前海开源基金管理有限公司 刘伟刚 太平养老保险股份有限公司 赵 洋 太平资产管理有限公司 侯 斌 金元顺安基金管理有限公司 （以上排名不分先后）
时间	2025年5月7-8日
地点	合肥市方兴大道6988号芯瑞达科技园
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监：唐先胜
投资者关系活动主要内容概述	一、公司经营简述

要内容介绍	（一）业绩方面 2024年全年，公司实现营业收入11.83亿元，归母净利润1.18亿元，扣非净利润1.0亿元。业绩同比有所减少，主要是显示终端业务影响。值得一提的是，受Mini LED技术渗透加速影响，公司显示模组业务同比增长35%。分季度来看，第四季度营收4.19亿元，同比大增157.68%。2025年一季度，公司实现营收2.59亿元，同比微增； 归母净利润4600万元，同比增长32%。 （二）业务方面 2024年度，公司营收主要包括背光模组与显示终端业务。背光模组可以分为传统与Mini LED背光模组，2024年Mini LED的营收占比超过五成。显示终端产品包括基于MiniLED技术的直显产品、车载显示终端、以及基于传统TFT-LCD技术的商业显示器或数字电视等终端（传统显示终端）。目前显示终端业务主要为传统显示终端。2024年，海外市场竞争加剧、新产品布局进度慢于预期、费用投入加大、应收账款账期延长等因素极度挤压了传统显示终端的盈利空间，营收同比大幅下降，业绩贡献逼近临界点。 二、问答环节 问题1、MiniLED背光模组的电视市场现状及预计，毛利率与传统模组的关系，主要客户分布，平均单价，客户降本的影响，下游产品的成本占比，全球份额，当前的竞争格局与趋势，行业季节性。 回答： 据行业研究数据，2024年Mini LED电视出货量820万台，渗透率3.8%；2025年预计出货1156万台，同比有5成左右的高增长。一般来说，采用新技术、材料与工艺的产品，其售价与附加值均会高于传统产品，作为新技术的Mini LED显示模组也不例外。具体到不同的客户、产品，因其技术方案与报价策略的不同，毛利率在平均水平线上有高有低，较于传统显示模组亦然。公司主要服务于全球TOP10品牌客户。MiniLED背光模组的单位价值受技术方案的高中低端布局差异较大。行业内，客户对于老品CostDown是一个常态动作，公司可以通过商务谈判、供应链传导、提升生产效能等方式化解或减少其影响。因客户的产品定位、技术方案不同，公司背光模组在下游客户产品的成本占比有高有低。2024年度公司背光模组，按照出货量、以行业通常折算方式计算的电视终端全球占比超过10%。当前全球显示产业的竞争主要在中国，以MINILED电视来看，海信、TCL与小米这三大品牌的合计市占率达到64%，足以说明当下“大热品类”Mini LED电视的中国方案绝对主导。
--------------	---

	目前受电商618、818、双十一等等购货节的频频推出，行业季节性并不明显。 问题2、国补政策对显示行业发展有哪些影响 回答： 2024年8月以来，国家陆续发布一系列消费品以旧换新补贴政策，旨在提振、促进消费，成效显著。政策促进更多的是让消费时点提前，基于需求的本质并未变化。对于显示来说，核心需求是高清晰度、高对比度、高色域等画质参数的提升。 显示无处不在。作为战略新型产业之一，显示的产业投资、技术创新、政策扶持一直在发力、在加大。公司所在的大尺寸显示市场，传统的电视产品定义已经延伸为智慧屏，技术驱动需求特征明显，产业生态圈蓬勃发展，全球出货量一直稳定在2亿台左右。国补政策以来，公司订单呈现出快速接入的情形，于市场端的根本体现还是显示产品的画质需求与技术驱动下的双向奔赴。 未来，随着MiniLED技术的渗透加速，以及MiniRGB、MicroLED等技术的推广，基于AI人工智能等诸多新兴场景的融合应用、信息交互，显示行业的向上空间还会更高、更广。显示产业方兴未艾。 问题3、终端业务的规划 回答： 公司新型显示终端产品包括基于MiniLED技术的直显产品、车载显示终端、以及基于传统TFT-LCD技术的商业显示器或数字电视等终端（传统显示终端）。目前显示终端业务主要为传统显示终端。从战略规划看，传统显示终端业务推进之初是拟借助行业实践，为后续MiniLED直显（包括车载显示业务）了解行业与竞争格局、打造团队与供应链，同时赚取经营收益。目前公司直显一体机已进入省市政府采购目录。车载显示业务（含模组与终端，下同）已实现品牌客户定点，完成“第二增长曲线”的构建，并作为2025年限制性股票激励计划的考核项。也就是说，传统显示终端的战略目标已基本完成，在纯业绩贡献低下时，缩减其业务就是必然的。随着新能源汽车产业智能化的快速推进，及公司参股公司瑞龙电子的业务协同能力加强，公司将大力发展车载显示业务。 问题4、车载显示业务与瑞龙电子的业务联系与区别，如何协同。业务推进现状。
--	---

	回答： 公司车载显示产品包括模组与终端，参股公司瑞龙电子产品为智能座舱域控制器及其核心模组，虽然产品形态不同，但服务对象、目标客户相同。瑞龙电子基于全球先进制程的高算力芯片研制的智能座舱域控方案已经亮相于品牌主机厂科技日，并获得平台产品定点。这将有助于公司车载显示产品在相同客户端的品牌推广与接洽，一定程度上减少沟通时间与成本。 公司车载显示产品已经获得境内外客户的定点，正在或已完成制样，开始批量出货。 问题5、净利率水平，比较同行的优势 回答： 2025年一季度，公司营收主要为核心业务背光模组，净利率为18.05%。一定程度上体现出传统显示终端业务收缩后的效果。与同行公布数据相比，公司与之在可比产品上的毛利率水平相差不多。公司通过强化预算管控效果，提升资产管理能力与水平，加强政府支持项目推进等方式提高了净利率水平。上述措施的核心在于芯瑞达积淀至今的严谨务实的团队作风与文化。 问题6、2025年4月份订单量，半年度与年度业绩展望或指引。 回答： 公司目前订单接入正常，与行业发展趋势一致。2025年一季度，公司MiniLED背光模组收入同比增长超过100%。 公司建立有完善的预算管理制度，每年10月即启动次年的预算编制工作，相关指标报经董事会批准，但一直未专门发布业绩指引。2025的公司的战略重心为“聚焦核心（模组）、专注核心、产业向上”，即重点发展显示模组业务，着力加速车载显示业务，积极布局MicroLED材料端业务（如矩阵大灯、AI医疗端的技术应用与产品推广）。根据股权激励的考核指标测算，2025年显示模组收入区间为12—15亿元，车载显示业务收入为0.5亿元。实现股权激励目标的净利润约1.7亿元。 以上信息未涉及内幕信息。 本活动记录表中的相关数据预计或预测、业务规划或展望，不代表公司承诺，敬请投资者注意风险。
附件清单（如有）	无

日期	2025年5月9日
----	-----------