

## 天马微电子股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系活动类别	<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
参与人员单位及姓名	上市公司参与人员：陈丹、谭蒙 外部参与人员：深商中汇控股、南方汇金、亚太汇金、华安证券、前海钰锦投资、民沅资产、英大证券、麻王投资、致远资本、华润资本、璟澄资本、松山创投、怀新投资
时间	2025 年 4 月 2 日（周三）10：00-11：30
地点	天马总部大厦 16 层会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;"><b>1、公司车载业务增速较快的原因及后续规划？</b></p> <p><b>答：</b>2024 年，公司面向国际头部整车厂的汽车电子业务规模放量，在新能源市场份额快速增长，并在 tier1 客户份额稳步提升，共同带动了车载显示业务营收同比增长超 40%。同时，得益于产品规格提升、内部综合降本以及汽车电子业务逐步规模化，在车市竞争激烈的情况下，公司车载业务毛利进一步提升，呈高质量发展趋势。车载显示业务方面，公司已连续 5 年保持全球车规 TFT-LCD、车载仪表显示出出货量全球第一，2024 年车载抬头显示（HUD）首次登顶全球第一。</p> <p>2025 年，车载显示产品需求预计将继续呈现屏幕数量增长和屏幕规格升</p>

级的趋势，特别是国内新能源市场较快速度增长、LTPS 技术渗透持续提升、车载显示屏中大尺寸化趋势等因素有望继续带来良好的下游需求，公司将把握机遇，在汽车电子、新能源等车载业务增长点持续发力，推动公司 AMOLED 车载产品量产交付，打造车载业务全面竞争力，强化行业领先地位。

## 2、请问公司 2024 年 OLED 手机显示业务发展情况及后续规划？

答：2024 年，公司柔性 AMOLED 智能手机业务继续保持快速增长，客户旗舰项目覆盖增加。随着下游价格修复、产品结构优化和全面降本推进，公司 AMOLED 手机业务营收同比快速增长，盈利能力得到明显修复。

2025 年，预计柔性 OLED 技术在手机端的渗透会继续提升，下游需求同比仍将保持增长，同时基于国补等消费刺激政策，将对下游市场需求有一定带动，也对产品价格起到一定的稳定作用。公司将继续推进 TM17 产线产能挖潜，争取更多的销售机会；随着 TM18 产能的稳步释放，AMOLED 产品出货量将进一步实现提升，包括折叠、HTD 在内的高规格产品出货量将有较快增长，在多客户多旗舰项目上也将争取新突破。在此基础上，公司将继续推进 AMOLED 业务全面降本，争取利润端表现的持续改善。

## 3、公司怎么看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 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 产线及 OLED 产线资源及积累，加速推进新技术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。

#### **4、请介绍公司主要下游细分市场的毛利率情况。**

**答：**中小尺寸显示领域细分市场众多，价格及毛利情况会有差异。其中消费品业务对市场价格敏感度高，毛利率波动相对较大，车载及专显业务产品的毛利率稳定性较消费品业务更好。2024 年，公司在包括手机、车载、IT 等在内的主要业务毛利率趋势向好，主营毛利率同比提升 6.47 个百分点。

#### **5、四季度利润波动的原因？**

**答：**2024 年四季度，公司经营保持良好发展态势，年底受新产线爬坡、产品结构波动、减值计提等因素的影响，公司净利润环比有所波动。总体来看，2024 年，公司营业收入实现稳步增长，归属于上市公司股东的净利润和扣除非经常性损益后的净利润同比均有显著改善，为 2025 年公司发展奠定了良好的基础。

#### **6、请介绍 TM19 产能的目标市场和产能释放节奏。**

**答：**公司 2022 年宣布合资投建的第 8.6 代线（TM19）主要锚定公司一直具有强优势且市场规模增长和规格升级趋势明显的车载、工业品等专业显

示业务领域，以及作为公司发展关键增量的 IT 显示等领域，在助力公司车载显示、工业品显示领域产能和量产技术进一步跃升的同时，更好地开拓 IT 显示领域，提升公司中小显示领域的产品覆盖和整体份额。

TM19 专门针对中小显示领域市场需求变化快、产品换型节奏快的特点进行产线设计、设备选型和工艺布局，具有更高的换线效率，更符合目标产品的要求和特性。此外，TM19 作为新一代高世代线，融入了多种先进制程与技术，在设备精度、效率、能耗、环保等方面都更具优势，亦可满足更高工艺要求，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。

TM19 产线于 2024 年实现全产品线点亮，首款 IT 产品已进入量产阶段。TM19 将分阶段建设，2025 年目标完成第一阶段产能的爬坡，同时继续推进 IT、车载、手机、专显等多业务类型多项目开案和量产，保障稳健交付，树立新产线的行业口碑。

#### **7、公司是否会投建 8.X 代 OLED 产线？**

**答：**从目前市场已知的信息看，行业上 8.x 代 AMOLED 产线的目标市场更多还是聚焦在中尺寸的平板、笔电等 IT 类产品，公司对此将保持密切关注。关于未来是否会有相关新线布局，将根据公司自身的战略规划和市场需求综合考虑，还请以公司披露的信息为准。

#### **8、请介绍 LTPS 多元化发展情况。**

**答：**近年来，随着 LTPS 技术在手机显示市场需求的逐步减量，公司在 LTPS 产线上持续推进多元化产品布局，不断提升车载、IT、专显等非手机显示产品的比重。2024 年，公司 LTPS 产品收入中，非手机类收入占比近七成，特别是车载 LTPS 等价值度较高产品的占比快速提升。对于 LTPS 手机产品，公司将在内部深挖降本的同时，以保障产线盈利能力为目标，优化接单策略，继续提升 LTPS 产线的灵活和弹性经营能力，助力 LTPS 业务持续、稳健发展。

	<p><b>9、公司接下来折旧和资本开支的展望。</b></p> <p><b>答：</b>综合考虑新产线 TM20 个别新线体达到转固标准、成熟 LTPS 产线将开始逐步折旧到期，预计公司 2025 年折旧较 2024 年差异不大，处在高峰水位，在没有其他新线投资的前提下，接下来折旧金额预计开始逐步下降。</p> <p>公司的资本性开支均是聚焦主业发展进行，主要包含用于现有产线的固定资产投资、顺应下游发展趋势适当对产线进行的技改升级、以及围绕战略规划实施的股权投资等。随着前期股权投资项目资本金逐步到位，公司 2025 年资本开支预计呈现下降趋势。</p> <p><b>10、公司是否有上下游并购的计划？</b></p> <p><b>答：</b>公司坚持“2+1+N”战略，持续聚焦主业内生增长，同时跟进行业市场、技术、产业链上下游变化趋势，根据公司发展需要考虑适时投资显示主业等，不断强化核心竞争力。外延并购也是公司发展的途径之一，将适时适势开展相关工作。如有相关计划，公司将按照要求及时披露。</p> <p><b>11、公司今年会整体扭亏吗？</b></p> <p><b>答：</b>2024 年，公司盈利水平的大幅改善为 2025 年发展奠定了良好的基础。2025 年，公司将以主要业务经营质效改善为目标，聚焦智能手机等消费类显示业务盈利水平的持续修复，以及车载显示、专业显示等非消费类业务利润水平稳健提升，并通过深度融合数字化、先进智能制造等体系能力建设，不断升级公司数智化运营能力，管理层有信心亦有决心，推动经营质量再上新台阶。</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