

伟时电子股份有限公司

关于 2024 年年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、本次说明会召开情况

伟时电子股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 25 日 10:00-11:00 通过上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）以网络互动方式召开了 2024 年年度业绩说明会。公司董事长山口胜先生、独立董事曾大鹏先生、董事会秘书高丽芳女士和财务总监靳希平女士出席了本次说明会，与投资者进行了互动交流与沟通，就投资者普遍关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。

二、投资者提出的主要问题与公司回复情况

1、公司近两年对外投资情况？

公司深耕背光显示模组领域，持续打造技术领先、质量过硬、服务周全的优质产品，形成了以车载显示产品为核心，数码相机、民用 VR、游戏机等消费类产品共同发展的多元化产品结构，公司是全球车载背光显示模组领域领先企业之一。

公司顺应车载显示市场的快速发展、积极拓展客户合作，近两年销售收入持续上升。为提升公司行业地位、扩大经营规模、提高盈利能力，公司近两年主要通过资产投资提升公司一体化生产能力，包括布局轻量化结构件自产、提高新型显示技术产品以及大尺寸产品生产能力等。

2023 年度以及 2024 年度，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别达到 1.76 亿元和 3.22 亿元。

相关投资项目主要包括：

（1）位于昆山的背光显示模组扩建及智能显示组件项目，计划项目总投资 5.10 亿元，预计 2025 年 10 月达到预定可使用状态；

（2）位于淮安的轻量化车载新型显示组件项目的建设，计划项目总投资 6.17 亿元，项目正在紧密推进中。

此外，为更好地满足海外客户的需求，且便于公司更加灵活地应对宏观环境发生的波动，公司于 2024 年 7 月完成越南伟时的设立登记相关事宜，越南伟时注册资本 500 万美元，计划投资规模 1,500 万美元。

2、公司未来收入会持续增长吗？

公司主要产品为背光显示模组，目前主要应用在汽车领域，公司生产规模、产品性能、技术水平在同行业中处于较高水平，在竞争中处于相对有利地位。

从汽车行业发展趋势来看，随着宏观经济逐步企稳回升，市场应对能力不断提升，行业韧性进一步增强，消费需求持续释放，中国汽车市场未来潜力依然巨大。

目前，公司已在昆山、淮安、越南等地新建厂房，将有新增产能不断释放。

未来，公司将深度挖掘市场需求，扩大品牌影响力；同时，进一步整合产业链，持续优化成本和工艺技术水平，提升内部运营效率，实现业绩稳步增长。

3、公司本期盈利水平如何？

公司充分发挥自身优势，以客户为中心、以市场需求为导向，深耕客户需求、持续提升整体业务规模、拓展市场份额，致公司销售收入持续增长。

2024 年度, 公司实现营业收入 202,734.76 万元，较上年同期增长 29.31%。公司 2024 年归属于上市公司股东的净利润为 5,598.41 万元，同比下降 52.56%；公司 2024 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 4,653.13 万元，同比减少 46.45%。

4、公司 2024 年营业收入增长的原因？

2024 年度, 公司实现营业收入 202,734.76 万元，较上年同期增长 29.31%。

公司顺应车载显示市场的快速发展、积极拓展客户合作，公司已与天马、JDI、夏普、LGD、伟世通、华星光电等全球知名显示器生产商和汽车零部件制造商建立了稳定的合作关系。2024 年度，客户拓展成果有所体现，量产产品增加带动整体营业收入规模快速上涨。分产品来看，2024 年度，背光显示模组营业收入达到 15.16 亿元，同比增长 29.79%，液晶显示模组营业收入同比增长 61.46%，智能显示组件营业收入同比增长 23.69%。

5、公司未来现金分红计划？

公司已制定《伟时电子股份有限公司未来三年（2025-2027 年）股东回报规划》，现金分红的具体条件及比例如下：

如无重大资金支出安排发生，公司进行股利分配时，应当采取现金方式进行分配，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10%。

公司董事会应当兼顾综合考虑公司行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分情形并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

6、公司之后的盈利有什么增长点？

随着车载显示市场的快速发展，公司同步积极拓展客户合作，近两年销售收入持续上升，之后将继续深化客户合作、提高销售规模。

同时公司积极推进生产能力一体化，顺应下游车载显示行业大屏化趋势、布局 Mini-led 等新型显示技术，提高产品附加值。

7、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

我国大陆背光显示模组厂商中小企业较多，同质化严重，竞争较为激烈；公司凭借自身的研发、设计、生产能力的优势，不断进行技术和产品创新，通过具有竞争力的产品和服务，赢得了下游优质客户需求，顺利进入到技术门槛较高的下游领域。

公司下游应用领域以车载为核心，同时布局相机、VR 等消费领域，系车载背光显示模组行业领先公司之一。

8、行业以后的发展前景怎样？

行业发展前景与下游应用领域息息相关，发展前景良好。

以车载显示为例：近年来车载显示市场快速发展，逐步呈现大屏化、高清化、分屏化和个性化方向发展，中控屏、双联屏、车载娱乐屏等新产品的市场份额不断提升；同时，根据头豹研究院数据，2019 年中国汽车单车屏幕数量为 1.75 块，而根据高工智能汽车研究院监测数据，2024 年 1-6 月该数据已提升至 2.03 块。

按 Global Market Insights 预计，2032 年全球车载显示领域市场规模将达到 350 亿美元、约合人民币 2,450 亿元，2024 年至 2032 年复合增速保持 10%。

9、尊敬的领导，上午好！作为中小投资者，有以下问题：1、24 年可视化年报显示，公司业绩较同期增收不增利，同时毛利率持续下滑，公司的负债率快速攀升？原

因何在？2、公司在市值管理和舆情管理有没有推出相关的制度？今年会开展哪些相关工作？3、公司的大陆之外的业务占比接近三成，贸易战对公司会有怎样的影响？公司为此有何应对举措？

1、（1）营收增长：2024 年度, 公司实现营业收入 202, 734. 76 万元，较上年同期增长 29. 31%；公司顺应车载显示市场的快速发展、积极拓展客户合作，公司已与天马、JDI、夏普、LGD、伟世通、华星光电等全球知名显示器生产商和汽车零部件制造商建立了稳定的合作关系。2024 年度，客户拓展成果有所体现，量产产品增加带动整体营业收入规模快速上涨；分产品来看，2024 年度，背光显示模组营业收入达到 15. 16 亿元，同比增长 29. 79%，液晶显示模组营业收入同比增长 61. 46%，智能显示组件营业收入同比增长 23. 69%。

（2）毛利率下降：面对公司在持续加大研发投入布局新产品新技术的同时，以竞争性定价策略扩大销售规模，叠加产品结构变化等因素，公司收入规模增长的同时毛利率承压。去年同期，安徽省东超科技有限公司估值提升明显，公司相应确认的公允价值变动收益金额较高，相应拉高了去年利润水平。

（3）负债率攀升：为提升公司行业地位、扩大经营规模、提高盈利能力，公司近两年主要通过资产投资提升公司一体化生产能力，相应地公司通过银行借款方式筹措建设资金，导致负债率上升。

2、公司高度重视市值管理工作，已于 2024 年 10 月 30 日发布《伟时电子股份有限公司舆情管理制度》，公司未来将按照制度要求，加强与投资者的沟通交流，做好投资者的咨询、来访及调查工作, 有效传递公司价值，切实维护股东权利。

3、近期，国际贸易摩擦有所升级，公司高度关注贸易政策变化，目前公司销售区域主要以中国大陆和日本为主。2024 年度按区域划分销售收入，中国大陆 13. 51 亿元、日本 3. 56 亿元，其他地区主要包括越南、中国台湾、菲律宾等，当前加征关税及贸易摩擦未对公司经营造成显著影响。

三、其他事项

2024 年年度业绩说明会具体情况详见上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com>)。公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

伟时电子股份有限公司董事会

2025 年 4 月 26 日