

证券代码：000050

证券简称：深天马 A

天马微电子股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-015

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（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：董事长成为，董事、总经理王磊，独立董事梁新清，总会计师卢彦宇，董事会秘书陈冰峡 外部参与人员：通过全景网“投资者关系互动平台”网络远程参与 2026 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 9 月 9 日（周三）15：00-16：30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net/ ）
形式	网络远程
交流内容及具体问答记录	一、管理层汇报 天马微电子股份有限公司 2026 年半年度业绩说明会由公司董事会秘书陈冰峡主持。陈冰峡对公司上半年整体经营情况和市值管理工作进行了汇报。 二、线上主要互动问答 1、手机面板行业竞争激烈，公司手机板块怎么调整产品结构，是继续保份额还是优先追求盈利？ 答：您好，感谢您的提问。在柔性 OLED 手机业务上，公司强化技术创新与高端化布局，加速推动在目标头部客户高端、旗舰项目上的份额，并持续改善产线经营效率。

当前，手机显示市场的竞争聚焦价值度更高、更新迭代更快的 OLED 领域。近年来，公司柔性 AMOLED 手机领域市占地位稳固，高端、旗舰项目能力的持续进步，也支撑公司在客户高价值机型的竞争中争取更多项目和更大份额，这也是公司接下来持续努力的方向。

2、请问公司关于玻璃基研发进展如何？

答：您好，感谢您的提问。作为深耕行业四十余年的显示面板企业，公司在玻璃基加工能力上拥有长期行业经验，同时公司前期有与产业链合作伙伴开展先进大尺寸面板级扇出型封装技术开发，在高精度多层 RDL、玻璃基工艺优化、上下游协同等核心技术和关键能力上有一定积累，目前公司在与产业链合作伙伴协同进行玻璃基封装基板样品开发中，处在技术预研阶段。现在行业上还没有进入到规模化商业阶段，公司在该领域未来能否推进技术落地及商业化还存在不确定性，敬请投资者注意风险。

3、尊敬的董秘您好，请问公司下属各分子公司产线投资金额，及今年上半年各产线折旧账面计提金额及累计已提金额

答：您好，感谢您的提问。相关投资金额欢迎查询公司公告。折旧方面，综合考虑新产线 TM20 个别新线体达到转固标准、成熟 LTPS 产线将逐步折旧到期，在没有其他新线投资的前提下，公司接下来折旧金额预计开始逐步下降。今年上半年，公司相关计提折旧约 24 亿元，未来具体折旧金额，请以公司定期报告的披露为准。

4、请问，公司是否有考虑过，把 LCD 低世代线的业务，逐步转给 LCD8.6 代线，进而加速推进 LCD 低世代线的转型，比如转型玻璃基封装等新兴业务？

答：您好，感谢您的提问。公司下游应用场景丰富多元，不同技术、不同世代线产能会有各自适配的需求场景。比如在专业显示领域，公司长期深耕一系列“小而精”的利基市场，LCD 低世代线在目前阶段会更适配其多品

种、小批量、差异化的产品需求。目前，公司有将客户中大尺寸方向的业务需求逐步转给 LCD 8.6 代线。

您提到的新兴业务，目前公司有在积极探索布局面板级智能天线、智能调光玻璃、玻璃基封装基板、生物微流控芯片等新兴领域，逐步打造创新业务矩阵，但目前主要还处在孵化和培育期，未来，公司有考虑根据非显示领域业务的实际进展和市场需求动态优化产能分配，最大化现有产线价值。

5、公司预计什么时候能够扭亏为盈？目前采取了哪些措施？与往届董事会相比，本届董事会工作重点聚焦哪里？将会在哪些业务方面实现突破？

答：您好，感谢您的提问。公司会把提升经营质量、改善盈利水平摆在首要位置，将坚定执行“2+1+N”发展战略：在车载显示领域，我们凭借全球第一的市场地位和深厚的车规级体系能力，正加速在车载总成及车载新能源市场的渗透，构建更高的竞争壁垒；在消费类显示领域，我们正推动柔性 AMOLED 技术在高端旗舰及折叠产品上的应用，并积极向多元化场景拓展。此外，公司在 IT 显示领域将加速渗透，并持续强化在运动健康、专业显示等细分领域的差异化竞争优势。在非显示领域，公司也将依托面板领域技术积累与先进制造工艺等核心优势，稳步推进智能调光玻璃、生物微流控芯片、面板级智能天线、玻璃基封装基板等领域的技术开发和应用，培育业务发展新方向。

公司将聚焦现有业务主战场，持续强化“产品技术领先、全球化服务领先和质量领先”的核心能力建设，不断提升行业影响力，并以“新应用领域、新技术产品、新商业模式”作为业务新战场，积极前瞻布局，抢占先发优势，打开发展空间，持续推进高质量发展。

6、公司 2026 年上半年营收小幅下滑、归母净利润出现亏损，请管理层拆解本期亏损的核心驱动因素，哪些是行业周期外部因素，哪些是内部经营因素？后续有哪些经营举措推动盈利修复？

答：您好，感谢您的提问。今年以来，存储等电子元器件价格持续快速

上涨，消费电子行业面临市场需求及成本波动、竞争加剧的多重挑战，公司相关业务经营阶段性承压。与此同时，公司车载和专业显示业务营收规模和盈利水平同比稳健增长，保持了良好的经营表现，一定程度对冲了部分消费电子业务的下行压力。

公司会巩固在车载和专显领域的良好发展态势和领先优势，持续提升高附加值产品和系统级总成能力；在柔性 OLED 业务上，公司会积极破局，强化技术创新与高端化、多元化布局，加速推动在手机高端项目、穿戴、车载、IT 等多元场景的渗透，并持续改善产线经营效率；此外，公司将努力推动新产线价值的稳步释放，为公司中长期发展奠定更坚实的制造基础，并将继续通过产品结构优化、技术创新、精益管理和供应链韧性强化等综合手段，推动盈利能力修复。

7、股价再创新低，公司有具体措施吗？

答：您好，感谢您的提问。公司始终高度重视市值管理工作，2026 年上半年，公司持续落实《估值提升计划》，公司控股股东连续第二年自愿承诺不减持，传递对公司发展的信心，2025-2026 年 5 月，公司完成回购金额约 2 亿元及回购股份的注销，并在业务开拓、信息披露、投资者关系、品牌宣传、ESG 等多维度持续完善市值管理。股价波动受多种因素影响，公司管理层会持续主动作为，聚焦经营质效提升，并会继续从规范运作、提升信披质量、加强与投资者的沟通力度、丰富更多元化的沟通形式、强化品牌宣传等多方面着手，不断传递公司长期价值，增强投资者信心。

8、现在消费电子客户砍单、压价比较常见，公司在手订单情况如何，下半年订单能见度怎么样？

答：您好，感谢您的提问。今年以来，消费电子行业面临市场需求及成本波动、竞争加剧等多重挑战。公司与国内外主流品牌客户建立了长期稳定的合作关系，面对消费电子市场的变化，公司始终保持同全球核心品牌客户的紧密沟通，根据客户需求进行动态调整，目前在手订单正按计划交付中；

与此同时，公司车载和专业显示业务在上半年营收占比已超过 55%，营收规模和盈利水平同比稳健增长，表现逐季走强，一定程度对冲了消费类市场的短期波动带来的不利影响。

公司下游领域众多，不同领域、不同客户订单情况有所差异。公司将密切关注市场动向，持续发力车载显示（如显示总成）、专显业务，并重点把握消费类品牌客户主力机型&高端项目的订单机会，持续通过极致降本增效、强化供应链韧性、开拓多元赛道等方式来提升抗风险能力，助力稳健经营。具体经营情况，请以公司后续披露的定期报告为准。公司对显示市场中长期需求升级趋势保持信心。感谢您的关注。

9、1. 公司的玻璃基封装业务，当前进度怎样？处于哪个阶段？2. 玻璃在先进封装中的三个应用方向，硅中介层的制造过程中的临时支撑、作为封装结构基础的玻璃基载板、以及将玻璃作为可能的中介层，公司主要做哪个方向？

答：您好，感谢您的提问。作为深耕行业四十余年的显示面板企业，公司在玻璃基加工能力上拥有长期行业经验，同时公司前期有与产业链合作伙伴开展先进大尺寸面板级扇出型封装技术开发，在高精度多层 RDL、玻璃基工艺优化、上下游协同等核心技术和关键能力上有一定积累，目前公司在与产业链合作伙伴协同进行玻璃基封装基板样品开发中，处在技术预研阶段。现在行业上还没有进入到规模化商业阶段，公司在该领域未来能否推进技术落地及商业化还存在不确定性，敬请投资者注意风险。

10、OLED6 代线厦门 TM18，48K/月的设计产能，是否全部建设完毕？是否全部开始折旧？

答：您好，感谢您的提问。公司持续按照会计准则要求分阶段转固并计提折旧，TM18 产线目前正稳步推进第三期建设爬坡。

11、请问，公司是否有规划收购 LCD8.6 代线厦门 TM19 的股权，从联营

变控股？

答：您好，感谢您的提问。未来公司如有相关计划，会按规则要求及时履行披露义务，请以公司公告为准。

12、公司坚持“2+1+N”战略，IT 显示业务实现 Oxide NB 产品量产突破，同时布局 Micro-LED、非显示创新业务。想了解 IT 业务后续客户导入与放量节奏

答：您好，感谢您的提问。在 IT 业务开拓方面，公司已取得阶段性突破：今年上半年，与国际战略客户合作取得进一步深化，实现海外战略客户多项目量产交付，相关产品在品牌端获质量好评；同时，Oxide IT 产品实现高质量稳定交付，并取得头部客户 Oxide NB 产品量产突破。

上述成果的落地，离不开公司先进产线的有利支撑。目前，公司正借助新型显示模组产线 TM20 及重要联营公司投建的 TM19 产线，加速推进头部客户导入、新技术研发及产品开案。TM19、TM20 产线正按计划稳步爬坡中，产能利用率持续提升，将为公司在 IT 显示领域的发展提供坚实保障。具体进展还请关注公司后续定期报告。

13、厦门 TM20，MicroLED 生产线，是否有涉及光互连？

答：您好，感谢您的提问。公司聚焦显示主业，同时依托面板领域技术积累与先进制造工艺等核心优势，推进非显示业务布局，现阶段暂未涉足光互连业务领域，公司会密切关注行业新技术和应用发展，并结合公司发展战略，积极把握市场机会。

14、为什么利用公司优势与深南电联合开展玻璃基板业务的相关研发？

答：您好，感谢您的提问。作为深耕行业四十余年的显示面板企业，公司在玻璃基加工能力上拥有长期行业经验，目前正与产业链合作伙伴协同进行玻璃基封装基板样品开发中，处在技术预研阶段。现在行业上还没有进入到规模化商业阶段，公司在该领域未来能否推进技术落地及商业化还存在不

确定性，敬请投资者注意风险。

15、前期新建产线折旧压力不小，后续还会持续大额投入扩产吗，公司怎么平衡扩产投入和盈利之间的关系？

答：您好，感谢您的提问。从投资角度看，公司所处的新型显示行业具有技术迭代快、资金投入大、投资周期长的特点，客观上要求企业始终保持前瞻布局，并在一段时间内承受较大的折旧压力。近年来，随着公司产线布局的持续完善，对既有产线的资本开支在逐步下降。在经营端，公司正积极推进经营质效提升，通过持续的技术创新和高端化布局，不断优化产品结构、提升在中高端市场份额，并重视多元化市场拓展，培育新的业务增长点（如显示总成、IT 显示等），力求最大程度提升既有产线的价值，努力实现规模效益与盈利水平的协同增长，不断强化抗风险能力。

公司将持续以审慎态度评估投资机会，在综合考虑财务健康等前提下，重视在量产技术上持续优化精进，并在新技术领域保证必要的前瞻占位，构建更具韧性的中长期技术壁垒。如未来涉及需披露的大额投资事项，公司将严格按照监管要求及时履行披露义务。谢谢！

16、请问，车载 专业显示业务营收占比突破 55，保持盈利增长，车载显示定点项目总金额、客户结构，OLED 车载屏量产交付进度，车载业务中长期营收占比目标？

答：您好，感谢您的提问。近年来公司车载显示业务营收规模、市占份额、盈利能力稳健提升，在全球车规显示市场持续保持领先地位，客户资源涵盖了中系、欧系、美系、日系、韩系等各大车厂，基本实现国际主流客户和中国自主品牌（Top 10）全覆盖，每年获得的全球客户定点项目金额保持在较高水位，为中长期发展奠定了坚实的价值基础。此外，公司车载总成和车载新能源等重点业务领域保持快速发展，成为驱动车载业务中长期高质量发展的新引擎。2026 年上半年，公司首款 OLED 车载产品支持客户车型发布，新技术新方案在智能座舱全场景的应用能力进一步提升。

17、股价这么低迷，为什么寻求大股东增持？

答：您好，感谢您的提问。公司高度重视市值管理工作，2026 年上半年，公司持续落实《估值提升计划》，公司控股股东连续第二年自愿承诺不减持，传递对公司发展的信心，2025-2026 年 5 月，公司完成回购金额约 2 亿元及回购股份的注销，并在业务开拓、信息披露、投资者关系、品牌宣传、ESG 等多维度持续完善市值管理。股价波动受多种因素影响，公司管理层会持续主动作为，聚焦经营质效提升，并会继续从规范运作、提升信披质量、加强与投资者的沟通力度、丰富更多元化的沟通形式、强化品牌宣传等多方面着手，不断传递公司长期价值，增强投资者信心。

18、2025 全年车载营收同比 18，2026 上半年 LTPS 车载出货量同比增长超 30，但按年报占比估算车载营收增速只有约 3.6。请问：1、2025 上半年车载业务真实营收是多少？是否我们用全年占比估算存在偏差？2、出货高增而估算营收增速偏低，是否车载面板出现降价？上半年车载板块毛利率大概什么水平？3、车载作为压舱石，后续 1-2 年营收、毛利率展望，能否对冲手机 OLED 产

答：您好，感谢您的提问。近年来，公司车载业务营收规模稳步增长，占比逐渐提升，2026 年上半年车载营收占比已达 41.2%，营收占比同比提升近 3 个百分点。您提到的 LTPS 车载产品出货量同比增长超 30%，对应的 LTPS 车载营收规模同比增速也接近 30%。近年来公司车载业务毛利水平保持在较好水平，2026 年上半年同比稳中有升。公司持续看好车载显示市场前景，并将积极把握需求增长和产业链变革趋势，在车载总成、车载新能源等业务增长点上继续发力，推动车载业务持续快速健康发展，发挥好业务压舱石作用。

19、成董事长 请您说说天马股价长期跌破净资产为什么？请您给天马价值评判给！怎样拿出实质的价值回归方案！予投资者信心承诺！谢谢

答：您好，感谢您的提问。公司十分理解投资人对股价的关切，始终高度重视市值管理工作，2026 年上半年，公司持续落实《估值提升计划》，公司控股股东连续第二年自愿承诺不减持，传递对公司发展的信心，2025-2026 年 5 月，公司完成回购金额约 2 亿元及回购股份的注销，并在业务开拓、信息披露、投资者关系、品牌宣传、ESG 等多维度持续完善市值管理。股价波动受多种因素影响，公司管理层会持续主动作为，聚焦经营质效提升，并会继续从规范运作、提升信披质量、加强与投资者的沟通力度、丰富更多元化的沟通形式、强化品牌宣传等多方面着手，不断传递公司长期价值，增强投资者信心。

20、深天马高管薪资增长与公司业绩增长关系是否合理

答：您好，感谢您的提问。公司建立了相关薪酬与绩效考核制度并严格规范运作，公司管理层薪酬方案与行业市场发展相适应，并与公司经营业绩等相匹配。

21、现在 AI 手机、AI 平板、AR 眼镜这类终端热度很高，中小尺寸显示需求变化也比较快。公司目前针对 AI 终端相关显示产品，有没有已经落地的客户或者项目，未来的布局重点是什么？

答：您好，感谢您的提问。AI 对显示产业的影响目前还处于从“功能导入”向“终端形态和交互方式变化”逐步演进的阶段。AI 本身并不是一个独立的显示应用，但 AI 会推动智能手机、AI PC、平板、穿戴、车载显示甚至工业品应用等终端在交互方式、产品形态和显示规格上的持续升级，从而带来新的显示需求和价值空间。

目前，公司显示产品已经应用于具备 AI 功能的客户智能手机及 IT 终端。与此同时，公司也在持续把握 AI 终端带来的新型显示需求。

22、董事长你好，目前公司股价远低于净资产，可否考虑回购股票用于管理层股权激励，一方面可以提振市场信心，另外也可提高公司管理层凝聚

力，从而使公司回到良性发展的道路。

答：您好，感谢您的提问。公司将结合自身实际经营情况和长期发展规划，审慎评估可行性。未来如涉及相关事项，将严格按照法律法规要求，及时履行信息披露义务，谢谢。

23、考虑到公司 LCD 低世代线比较多，请问是否有意像群创、友达那样，积极转型面板级封装、玻璃基封装等新兴业务？

答：您好，感谢您的提问。目前公司低世代 LCD 产线产能主要集中在车载和专业显示领域，未来，公司有考虑根据非显示领域业务的实际进展和市场需求动态优化产能分配，最大化现有产线价值。

目前，公司非显业务总体规模还很小，主要还处在孵化和培育期，对公司现有经营业绩无明显影响，未来公司能否实现在相关领域的规模量产及预期效益，存在不确定性，敬请投资者注意风险。

24、公司如何看待当前行业竞争格局，未来 2-3 年公司的核心经营目标，管理层对公司价值提升有哪些具体规划？

答：您好，感谢您的提问。中小尺寸显示领域呈现出多样化技术并存、应用场景广阔、产品高度定制化的特征。我们认为，显示行业正在从传统的以规模、产能和价格为主的竞争，逐步转向研发实力、多元产品和客户结构、供应链韧性、客户服务能力、全球化布局、经营效率等综合体系能力的价值竞争。一方面，行业仍存在一定的产能压力，单纯依靠规模扩张已经越来越难以形成持续的竞争优势；另一方面，车载、专显、OLED、IT 以及 AI 相关终端等结构性机会不断涌现，行业竞争正在从“拼产能”转向“拼价值创造能力”，致力于更好地提升用户体验。

公司会把提升经营质量、改善盈利水平摆在首要位置。公司坚定执行“2+1+N”发展战略：在车载显示领域，我们凭借全球第一的市场地位和深厚的车规级体系能力，正加速在车载总成及车载新能源市场的渗透，构建更高的竞争壁垒；在消费类显示领域，我们正推动柔性 AMOLED 技术在高端旗

舰及折叠产品上的应用，并积极向多元化场景拓展。此外，公司在 IT 显示领域将加速渗透，并持续强化在运动健康、专业显示等细分领域的差异化竞争优势。在非显示领域，公司也将依托面板领域技术积累与先进制造工艺等核心优势，稳步推进智能调光玻璃、生物微流控芯片、面板级智能天线、玻璃基封装基板等领域的技术开发和应用，培育业务发展新方向。

公司将聚焦现有业务主战场，持续强化“产品技术领先、全球化服务领先和质量领先”的核心能力建设，不断提升行业影响力，并以“新应用领域、新技术产品、新商业模式”作为业务新战场，积极前瞻布局，抢占先发优势，打开发展空间，持续推进高质量发展。

25、考虑到公司与上海的合作关系，如果上海方面出现 OLED 产线的收购机会，公司是否有意收购？

答：您好，感谢您的提问。未来公司如有相关计划，会按规则要求及时履行披露义务，请以公司公告为准。

26、上半年公司整体业绩承压，不过二季度环比有所好转。想问问管理层，怎么看下半年面板行业 and 成本走势，公司主要靠哪些动作改善盈利，大概什么时候能看到盈利明显好转？

答：您好，感谢您的提问。传统意义上，下半年是消费电子终端的备货旺季，但基于今年存储等电子元器件价格持续快速上涨，下游终端品牌 BOM 成本显著上升，下半年显示行业仍处于结构性修复阶段，公司对消费电子复苏节奏保持审慎判断，但对车载、专显领域的向好发展保持信心。

公司会持续关注消费类显示价格和需求修复，并会巩固在车载和专显领域的良好发展态势和领先优势，持续提升高附加值产品和系统级总成能力；在柔性 OLED 业务上，公司会积极破局，强化技术创新与高端化、多元化布局，加速推动在手机高端项目、穿戴、车载、IT 等多元场景的渗透，并持续改善产线经营效率；此外，公司将努力推动新产线价值的稳步释放，为公司中长期发展奠定更坚实的制造基础，并将继续通过产品结构优化、技术创新、

精益管理和供应链韧性强化等综合手段，推动盈利能力修复。

虽然短期显示市场有压力，但仍存在结构性机会，中长期行业需求增长与规格升级趋势并未改变。公司凭借在技术、客户、产品、产能等布局上的积累，有能力在行业波动中把握结构性机遇。我们对显示市场的长期多元化发展需求保持信心。感谢您的关注。

27、公司海外收入占比较高，请分析汇率波动、海外贸易政策变化对公司经营的潜在影响，公司已采取哪些对冲手段？

答：您好，感谢您的提问。公司重视并持续关注汇率走势，持续加强外汇风险防范，努力通过优化外币收付结构、匹配收支币种、优化结算方式，并结合汇率走势及市场环境变化，研究论证开展外汇衍生品套期保值等业务的可行性，择机采取适当工具对冲汇率风险敞口，以降低汇率波动对公司经营业绩的影响，加强财务的稳健性；在海外贸易端，公司密切关注海外贸易政策变化，不断完善合规体系建设，为有效应对相关不确定性，已系统性布局多维对冲手段，并依托全球化营销服务网络、在地化支持、产品的多技术解决方案组合、供应链多元化布局等，持续增强经营韧性。

28、公司应收账款规模比较大，想问下目前回款整体情况如何，下半年会做哪些举措来优化回款，保障经营现金流稳定？

答：您好，感谢您的提问。目前公司应收账款期后回款良好。公司将持续优化客户结构、强化信用管控与回款管理，严控逾期风险，保障现金流安全。

29、玻璃在先进封装中的三个应用方向，硅中介层的制造过程中的临时支撑、作为封装结构基础的玻璃基载板、以及将玻璃作为可能的中介层，公司主要做哪个方向？

答：您好，感谢您的提问。公司目前在与产业链合作伙伴协同推进玻璃基封装基板（Glass Core Substrate）的样品开发中，尚处于技术预研阶段。

现在行业上还没有进入到规模化商业阶段，公司在该领域未来能否推进技术落地及商业化还存在不确定性，敬请投资者注意风险。

30、原材料价格波动对成本影响大吗，公司在降本方面有哪些实际动作，效果怎么样？

答：您好，感谢您的提问。今年以来，AI 产业需求爆发、地缘冲突等带来部分原材料交付延长、价格上涨，部分原材料结构性紧缺，行业供应链不确定性显著升高。

公司一直全维度推进降本增效，对于直接采购的核心原材料，公司针对不同情况，分别采取了提前锁价、提前备料、长协合作、技术降本、供应链优化等策略来努力缓解成本压力。公司通过搭建上下游联合创新载体、统筹优化资源调配体系，来持续推进核心物料国产化、区域现地化、供应渠道多元化布局，实现了关键材料本土配套占比稳步提升，供应链自主可控根基得到夯实，产业链韧性与风险抵御能力得到一定强化。

像存储之类的部件，虽然公司不直接采购，但其供需和价格走势显著影响了行业下游终端产品的需求节奏及成本结构，公司在抢抓订单机会、保障稳定交付的同时，还努力通过优化自身产品结构、提升高附加产品占比、提质增效等综合手段来减轻对盈利的影响。

31、国内车企出海提速，公司车载海外业务实现快速增长，请问海外市场面临的竞争、地缘、供应链风险有哪些，公司如何构建全球化交付与服务能力？

答：您好，感谢您的提问。汽车行业全球化程度高，作为全球车载显示领域的领先企业，公司密切关注复杂地缘环境、贸易政策调整、供应链波动等内外部环境变化，努力保障海外业务的顺利、可持续发展。

在车载显示领域经历数十年全球化竞争的磨炼，公司在产品技术、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、印度等国家和地区设有全球营销网络并提供技术服务支持；公司正大力发展提供系统级显示集成方案的车载总成业务，持续积累全球头部车企一系列项目订点，显著增强了客户粘性与产品附加值；持续推进供应链“国产化、现地化、多元化”布局，确保复杂环境下交付体系的稳定可靠；通过 TM19（高世代线）、TM20（新型模组线）及 Micro-LED 产线的先进产能，持续强化在车载显示全技术领域（LCD/AMOLED/Micro-LED）的领先优势，确保全球订单的高质量交付。

公司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。

32、公司怎么看待刚性 OLED 与柔性 OLED 的竞争？ 公司是否有规划建设 OLED8.6 代线？

答：您好，感谢您的提问。AMOLED 按照基板分为刚性 OLED 和柔性 OLED，两者定位不同，其中柔性 OLED 主要定位于智能手机、IT、折叠形态产品、车载人性化多形态设计高端应用；而刚性 OLED 按工艺技术分为传统刚性 OLED 和 Hybrid OLED，传统刚性 OLED 目前主要应用于穿戴，也正在拓展笔电应用；Hybrid OLED 还在拓展过程中，主要应用于笔电、平板、车载、穿戴等。

行业上 8.x 代 AMOLED 产线的目标市场更多聚焦在中尺寸的平板、笔电等 IT 类产品。目前，公司在第 6 代柔性 AMOLED 产线上布局的 IT、车载显示等中尺寸项目均已开始向品牌客户量产。此外，在 IT 领域，包括 a-Si、氧化物、LTPS 等在内的 LCD 技术仍将在较长一段时间内占据主要份额，公司正依托 TM19 高世代 a-Si 和氧化物产线、LTPS-LCD 产线，开拓 IT 显示多元产品线发展空间。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。

33、公司的车载 OLED，是否有量产出货？公司预计车载 OLED 的市场空

	间，有多大？ 答：您好，感谢您的提问。公司首款 OLED 车载产品今年上半年已支持客户车型发布。 公司持续强化在车载显示全技术领域（LCD/AMOLED/Micro-LED）的领先优势。从目前客户需求看，LTPS 技术方案渗透在加速，2026 年上半年公司 LTPS 车载产品出货量同比增长超 30%。 根据 Omdia 数据预测，到 2030 年，预计车载 OLED 超千万片需求，占比仍较小。 34、请问，公司的无痕折叠屏，是否有量产出货？ 答：您好，感谢您的提问。公司有进行多形态折叠技术矩阵布局，前期已量产左右折、上下折多款产品。此外，公司发布的 G 型三折叠方案采用双内折结构，打造优秀的表面平整度与弯折寿命，并在屏幕功耗和器件寿命上做了大幅优化；无痕折叠屏方案兼顾无痕、轻薄（模组厚度较行业常规方案降低 20%）、高耐折（20 万次）、强抗冲击（性能提升 25%）、柔光护眼的五大核心能力。上述技术方案公司仍在持续迭代升级中，将根据客户需求进行产品落地。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
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）	无